理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011年4月4日 星期一
NO.513期
每逢星期一出版 本期56版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00元 HK$10.00

该买点美元了? >17

尽管美元的避险地位受到挑战,但明显的政治或金融动荡,投资者依然会首先关注美元和美元资产



中国当前的贫富格局 >41

尽管目前财政收入所占比重已经不小,但在通过再分配平衡社会利益关系上所起作用并不大



种子江湖"不能说"的秘密 >25

种植面积排名第二的玉米品种"先玉335",没有出现在农业部3月推介的26个玉米品种名单中



危险的天贵所

本报记者 田芸 陈旭 实习记者 李勇 刘玉林 北京、天津报道

仍处于试运行阶段,却吸引了上万投资者;运行仅13个月,成交额就高达2800亿;号称拥有"全球首创"的交易模式,却让90%的客户蒙受亏损;鼓吹金融创新,做市商却完全不参与定价;四个出资股东,有三家注册地子虚乌有……

这是一家什么样的交易所?

本报记者奔赴天津,对天津贵金属交易所(以下简称"天贵所")进行彻底的调查,发现这家交易所在交易模式、出资股东、合法身份等等方面存在疑点。

多位关注黄金市场的专业人士同时指出,天贵所的交易模式实际是打着金融创新旗号进行对赌,并正在酝酿系统性的风险。

一对一的对赌

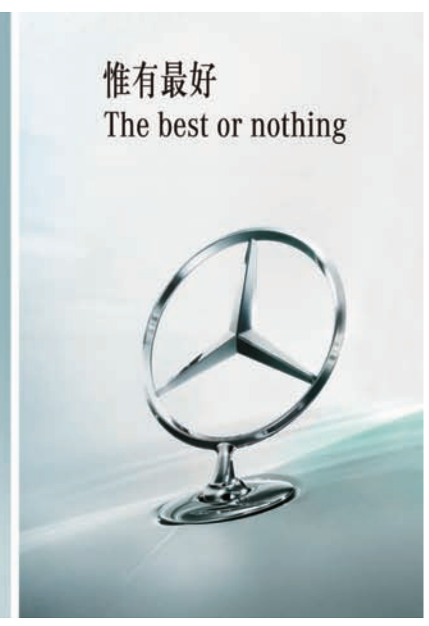
至今仍在试运行阶段的天贵所正在迎来一轮扩张的高潮。

"最近一段时间来开户的人突然大增。"一家天贵所排名靠前的会员单位内部人士向本报记者表示,他最近的日程排得非常满。在北非局势动荡、日本地震、全球通胀等多重背景下,国内、国际黄金市场步步走强,这也使得众多投资者蜂拥加入天贵所。

从2010年2月试营业开始,截至2011年3月中旬,天贵所的客户数量已经超过了10000户,累计成交金额为2800亿元。按照双边收取万分之六的手续费标准,截止3月中旬,交易所光手续费一项就净入8400万元。

下转06版





政府警告力拓 铁矿石谈判不会坐视

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

有关铁矿石上升到国家战略层面的建议终于得到回应,中国钢铁行业为此连续已经呼吁了三年。

本报获悉,日前,国家发改委、工信部、商务部等相关部门正在联合研究中国应对铁矿石的相关政策措施,其中包括应对铁矿石市场被金融化现象、钢铁企业走出去对策研究、规范铁矿石进出口贸易、整顿国内进口秩序以及外资巨头一些具体并购项目可能涉及到的反垄断调查等方面。

这意味着,政府已经从产业安全的角度,开始对中国所面临的日益严峻的铁矿石问题做出部署。

一个得到证实的细节或许更能展示政府对铁矿石问题的态度。前一段时间,三大矿山之一的力拓集团高层前往国家发改委,与有关领导见面。双方谈到了铁矿石谈判,以及由于定价问题所导致的矿山公司和钢铁企业之间越拉越大的利润差。

会面中,力拓方面表示,铁矿石谈判属于商业行为,涨价是市场造成的。但国家发改委则回应称,中国尊重市场规则,铁矿石价格有市场因素的影响,但供方的利润和盈利水平是需方的20倍,就绝不仅仅是市场的因素,而是高度扭曲的市场下的产物。铁矿石谈判是企业行为,但是如果产业安全和几十万人的就业受到影响,那就会涉及到政府了。

在这次会面中,国家发改委警告力拓:铁矿石谈判不能影响到产业安全,就业不能受影响。双方应该加强合作,争取做到双赢。

另据了解,面对最近几年来,必和必拓等三大矿山公司越来越明显的铁矿石金融化倾向,工信部已经开始着手研究相关对策。

下转05版

社论 Editorial

个案不是挡箭牌

我们习惯于对坏事情持有乐观的心态。坏蛋总是一小撮、极少数,坏事件总是极个别,小概率。坏与好是一个手指头与九个手指头的比例。此次河南双汇"瘦肉精"事件也是如此。官方的结论是,河南这次发生的"瘦肉精"案件是个别县市的少数人明知禁用仍违法生产、销售和使用引起的,属于个案。结论自然有数据支撑,河南全省此次共抽检存栏生猪31万头,确认"瘦肉精"阳性生猪134头,检出率为0.04%。

几天之内,抽检几十万头生猪,效率之高,令人惊叹,地方政府的报告称,共调动了21万人次进行拉网式排查抽检。且不论这次抽查的数据是否确实,仅仅"个案说"的逻辑就难以让人信服。作为"七五"重点课题,"瘦肉精"经历了从大力提倡到全面禁止的历史过程。从2002年明令禁止使用到现在,"瘦肉精"一直是中国人食品安全的一大威胁,用"个案"来解释似有推卸政府监管责任之嫌。

更何况按照如此逻辑,那么三聚氰胺奶粉也是个案,个别利欲熏心的奶农和个别无良奶企才是始作俑者;还有那些被喂激素的水产品、含有大量农药残留的蔬菜、被福尔马林浸泡过的毛血旺食材、地沟油等等,都是个案,我们的食品安全的基本面是好的,仅仅存在一些小的遗憾。那么为什么现在大多数中国人总觉得自己的餐桌上危机重重呢?今年初,《小康》杂志和清华大学媒介调查实验室发布《2010~2011消费者食品安全信心报告》就显示,近七成人对中国的食品安全状况感到"没有安全感"。其中有15.6%的人表示"特别没有安全感"。

"瘦肉精"以及三聚氰胺奶粉等食品安全事件的发生,我们很难将责任推给某个具体的人或者某种生物。此次"瘦肉精"事件中,猪显然是无辜的,如果其他环节都无漏洞,就是有心添加"瘦肉精"的养猪户也最终卖不出自己的产品。可以说,"瘦肉精"事件显然是养猪户、流通环节、猪肉产品加工企业乃至政府监管部门有意或者无意的"合谋",缺少任何一个环节的配合,那些不安全的猪肉都难以进入民众的胃。

我们无疑想在一系列食品安全事件中寻找到解决之道,比如政府应该制定完善的食品安全法,比如有市场自发组织的维权机构以及足以令不法厂商倾家荡产的集体诉讼机制等等,但是这些东西建立的前提是,我们必须有承担责任的勇气和心态,政府、企业、养殖户等等都要明白自己错在什么地方,而不是互相推卸责任,用个案来当挡箭牌。一句话,要有自省和自责精神。正如国务院副总理王岐山提到食品安全问题时,连称惭愧,"刚吃饱,就出现了食品安全的问题。很不好意思,这件事情我们很不好意思。"

"坏了的猪肉,被搓上苏打粉去除酸臭味;毒死的老鼠被一同铲进香肠搅拌机;洗过手的水被配制成调料;工人们在肉上走来走去,随地吐痰,播下成亿的肺结核细菌……"这是美国作家厄普顿·辛克莱在《屠场》中描述的100年前美国食品厂的现状。据说当时的美国总统西奥多·罗斯福读到这些段落时,大叫一声,跳了起来,把口中尚未嚼完的食物吐出来,又把盘中剩下的一截香肠用力抛到窗外。

而正是这本书,让美国政府下决心解决食品安全问题,罗斯福并没有将此事当做个案,而是如此表示:"……如果这个问题不得到有效解决,民众就会逐渐失去对政府的信任,更为严重的社会问题将会随之出现……"政府成立美国食品药品监督管理局(FDA)的雏形,美国参议院又以63票对4票的压倒性多数,通过《纯净食品和药品法》。这些措施的结果是,今天的美国食品市场,再也见不到《屠场》中描绘的场景。虽然偶尔也会出现"黑心食品"个案,但一旦被揭露出来,再大的企业都将破产,肇事者往往身败名裂。

我们也希望,在一系列个案的催化下,我们的餐桌周围也逐渐竖起一道道保护的屏障,而不是"个案"满天,我们却原地踏步,连"不好意思"这句话都不屑说出口。

浦发银行
SPD BANK
新思维·心服务

特别推荐

PE家笔记 史亮
别人挖金矿
我们就投"挖土机" 31版

周其仁 汇率与货币系列评论之(37)
政府主导投资的经济性质 44版

雷颐
"声音"的故事 46版

新闻

电网主辅分离六月前完成
重组目标搞俩大家伙 ……03版

转基因违规商业化低调曝光
被叫停玉米品种仍在促销 ……04版

增值税扩围最快下半年试点
首批瞄定建筑安装和交通运输 ……05版

"中国制造"涨价
两年后或迎来高价时代 ……07版

1:150 中国器官捐献之困 ……09版

银行股:抛弃还是迷恋? ……19版

中层人事调整初步到位
深交所重购新十年 ……21版

信息披露涉嫌违规
东百集团酝酿易主 ……26版

东材科技"原罪":
财务迷雾 国资腾挪 ……27版

致读者

随报赠送《书评增刊》,数量有限,订户优先。欢迎登陆 www.eeo.com.cn 下载电子版



版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

长沙的住宅限购令被认为是国内最为宽松的限购政策

长沙限购令 令发展商喜笑颜开

邬琼/文

3月31日,在国内多个城市公布房地产调控目标之后,长沙市终于出台了与其他城市相差无几的目标——2011年新建普通商品住房价格涨幅,必须低于全市年度地区生产总值(GDP)和城乡居民人均可支配收入的增长水平。

但即使在目标公布前,作为长沙最为一家大型房地产公司的营销负责人,雷云和他同事们也似乎已经不再关注刚刚公布的长沙市的房价调控目标。

"我们在做推盘前的准备,调控目标即便下来,也不会对我们的计划有太多的影响了。"雷云说,"不会太出乎意料的。"

雷云的信心来源于3月4日长沙公布的限购令,其主要内容是,长沙市对市辖五区已拥有1套住房的家庭(环长株潭户籍家庭),限购1套90平方米(含)以下新建商品住房;对在市辖五区无住房并能够提供本市居住证的外地家庭,在主城区限购1套90平方米(含)以下新建商品住房;对在市辖五区已拥有2套(含)以上住房的家庭、拥有1套(含)以上住房的外地家庭、不能提供该市居住证的外地家庭,暂停在该市主城区购买90平方米(含)以下新建商品住房。

市场对政策的解读是:限小不限大,限内不限外,限新不限旧,被称为最宽松的限购政策。

限购令与调控目标一个月初,一个月底。长沙三月,对于购房者来说,是买房月。

惊魂的一周

真正意义上让雷云感到紧张的是长沙市政府出台限购政策前的日子。

春节后,房地产市场反馈回来的信息并不好,2月底,雷云的上司代表公司参加了长沙市建委召开的一次通气会,会后,上司带来的消息是长沙市可能会提出从紧的限购政策。

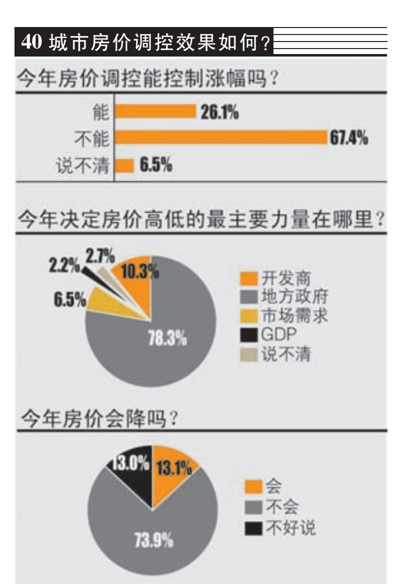
事实上,此间坊间流言甚多,有传言,长沙原本向建设部申报了一个相对宽松的限购方案,但是该方案被建设部打回来了。

在这个背景之下,长沙市建委组织主要开发商开会通气,政府的判断是,偏松的限购方案不会被中央政府同意。

雷云说那一周公司所有的营销计划均已停止,原本预计三月开盘的项目推至四月,切实的营销方案要在长沙市具体的限购政策出台之后再行安排。

下转06版

一周调查



参与投票总人数:2769

调查详情请登录经济观察网、凤凰网 www.eeo.com.cn www.ifeng.com

危险的天贵所

经济观察报 记者 田芸、陈旭 实习生李勇、刘玉林 北京、天津报道

仍处于试运行阶段，却吸引了上万投资者;运行仅十三个一个半月,成交额就高达 2800 亿;号称拥有“全球首创”的交易模式,却让 90%的客户蒙受亏损;四个出资股东,有三家注册地子虚乌有……

这是一家什么样的交易所?

本报记者奔赴天津，对天津贵金属交易所(以下简称“天贵所”)进行彻底的调查，发现这家交易所在交易模式、出资股东、合法身份等等方面存在疑点。多位关注黄金市场的专业人士同时指出，天津贵金属交易所的交易模式实际是打着金融创新旗号进行对赌,并正在酝酿系统性的风险。

一对一的对赌

至今仍在试运行阶段的天贵所正在迎来一轮扩张的高潮。

“最近一段时间来开户的人突然大增。”一家天津贵金属交易所排名靠前的会员单位内部人士向本报记者表示,他最近的日程排得非常满。在北非局势动荡、日本地震、全球通胀等多重背景下,国内、国际黄金市场步步走强，这也使得众多投资者蜂拥加入天贵所。

“24 小时连续交易、与国际黄金价格接轨、”做市商“保证实时成交……”天贵所两家会员的内部人士都不约而同地向记者提到，只要抛出以上描述,投资者顿时就“两眼放光”。

从 2010 年 2 月试营业开始,天津贵金属交易所就以一种远超过同类机构的速度扩张。截至 2011 年 3 月中旬，天贵所的客户数量已经超过了 10000 户，累计成交金额为 2,800 亿元。按照双边收取万分之六的手续费标准,截止 3 月中旬,交易所光手续费一项就净入 8400 万元。根据天贵所总经理助理闫可预计,2011 年度天贵所总成交金额将达到 5000 到 6000 亿元。

然而，投资者却并没有如此的运气。

“客户进来,超过 90%的账户都在亏损。”一家天贵所综合会员的内部人士透露。

事实上，多位人士向本报记者表示,天贵所的交易模式是值得玩味的。

按照天贵所设计的模式，交易所下设四家特别会员及众多的综合会员。综合会员负责吸纳客户,在哪个综合会员处开户，那客户就只能与这家综合会员进行交易。特别会员只能与综合会员进行对手交易。天贵所里所有交易都是一对一的，不同等级和类别之间的资金无法产生交易。

记者在暗访中被告知，综合会员可以按照手续费万分之十二的比例对介绍客户进场的居间商进行返佣,这个比例是交易所返给综合会员手续费的 120%,也就是说,每发生一笔交易,综合会员还要赔钱支付居间商的佣金。

如此高的佣金，是个不正常的先兆。“在正规的期货市场中,给居间商的返佣一般不超过手续费的 45%。”一家期货公司高管介绍,“经纪商依靠手续费生存，超过这个比例公司就无法支撑日常的开销。天贵所综合会员显然不依靠手续费盈利。”无法通过手续费盈利，那综合会员靠什么支付自己的运营开销呢?

“在这种一对一的对手交易中,客户的亏损正是综合会员的盈利。”一家海外衍生品交易所高层人士指出。按照上述综合会员透露的数据,90%的投资者亏损，这也就意味着综合会员在 90%的情况下都在获利。

更为引人注意的是，在投资者和综合会员的对手交易中，双方使用的杠杆并不相同。“交易所允许会员采用相当于高于客户 4 倍的杠杆交易。”一家综合会员内部人士透露。按照交易所对客户收取 8%的保证金的规则,客户的资金杠杆是 12.5 倍,而综合会员资金杠杆则达到 50 倍。

使用更高的杠杆，也使综合会员更加畏惧“强手”。另一家综合会员内部人士在暗访中告诉记者，他们采取各种方式避免给机构投资者开户,目前旗下全是个人投资者。

“这在其他所有交易所都闻所未闻。”上述海外交易所高层说,“最大的可能就是担心机构投资者经验丰富、资金量大，一旦盈利就会使综合会员产生巨额亏损。”

此外，超高的杠杆和连续标准化合约交易方式，已经使天贵所符合 2007 年 4 月 15 日正式实施的《期货交易管理条例》对变相期货的定义:任何机构或者市场，未经国务院期货监督管理机构批准，采用集中交易方式进行标准化合约交易，为参与集中交易的所有买方和卖方提供履约担保的，并实行当日无负债结算制度和保证金制度，同时保证金收取比例低于合约标的额 20%的为变相期货交易。

蹊跷的“做市商”制度

天贵所两个品种的报价系统也颇令人玩味。国外的做市商制度要求做市商自主进行报价，而天贵所的做市商们却必须在交易所报出价格后义务性地买卖。

据综合会员介绍，天贵所之所以能够提供 24 小时的报价，是把伦敦 LME、美国 Comex 等三家海外贵金属期货交易所的报价根据时差拼接起来，再以国内的实时汇率加以换算形成价格，天贵所内部的买卖并不会影响到价格。

事实上,虽然一再宣扬“争取国际市场定价权”,天贵所对国外价格的依赖使其无法在国外休市时继续交易。据其公告,2010 年 4 月 2 日美国、英国因为耶稣受难日休市时，天贵所也在 4 月 2 日提前休市。

一位监管层人士指出,定价是“做市商”制度的关键,“定价是一项技术含量非常高、需要高端量化金融人才。做市商必须有能力计算出一个不过高的价位保证成交，也不能过低而吃亏。”像天贵所这种完全不参与定价的“做市商”根本就不能称为“做市商”。

“一家交易所存在的根本理由和目的,就是进行价格发现,并向机构投资者提供套保工具。没有这两项,这家交易所就没有存在的必要。”上述海外交易所高层人士指出。

在采访中,多位受访专家指出,天贵所所谓的场外交易（OTC 市场)、做市商模式都是偷换概念，目的在于以金融创新的理念吸引投资者入场进行对赌交易。

对冲的风险

根据交易所会员的介绍，客户在综合会员处下单之后，综合会员会在内部进行多空头对冲，如产生单边净头寸则向上一级与特别会员对冲;特别会员有义务接下综合会员的单边净头寸,如果还不能消化掉的话,特别会员就要寻找别的渠道进行对冲。

这样的一种模式，让特别会员成为了最终风险的聚集点。但关于特别会员的对冲，交易所与会员的说法却不一。按照一家会员单位的说法,特别会员是通过汇丰银行,在香港 市场上进行对冲；而天贵所总经理助理闫可则否认交易所及会员在海外进行任何交易，他表示多数交易都可以在交易所内部对冲掉，少数情况下剩余头寸是特别会员自己找其他途径对冲。

值得注意的是，天贵所根本没有海外交易的资格。据了解，交易所在 2008 年成立之时曾向外管局提出外汇额度申请,但根据闫可的说法,至今尚未获得批复。

事实上,交易所、综合会员、特别会员均没为没有金融牌照的企业,根据闫可披露，交易所共有四家特别会员,每家注册资本为 2 亿元。

“欧美成熟市场真正的做市商都是高盛、花旗几家超大型的金融机构,承担风险的能力和技术水平都是世界一流的。”上述监管人士指出 2 亿元的注册资本其实远远不能承担“终极做市商”的责任,而一家没有金融牌照和经验的民营企业也不可能正确地在金融衍生品市场上进行对冲。

而因为不能自主报价,“做市商”还是须按照别人定好的价格接单,无法调节自己承担的风险。

上述海外交易所人士指出，一旦发生极端行情，天贵所的这种模式会逐级传递风险,导致做市商爆仓,投资者的资金也付诸东流。

股东迷团

在向投资者和居间商介绍天贵所时,综合会员最爱使用的词语是“国务院特批”、“政府背景”，然而记者在调查中发现，天贵所不但没有任何来国务院的批文，而且其成立过程也颇为扑朔迷离。

谁是天贵所最初成立的牵头人和设计者,已经成为非常神秘的故事。天贵所总裁助理闫可声称并不了解,而天津市金融办相关人士说天津产权交易所“只是参与,并不是牵头的。”

公开资料显示,天贵所于 2008 年底由天津市产权交易中心（以下简称“产权中心”）和天津奥力孚国际贸易有限公司(以下简称“奥力孚”)联合发起成立。奥力孚出资 490 万元，持股 49%。这家奥力孚公司的成立时间仅比贵交所天贵所早了 40 天。祝绍乾、祝梦洁和龙银分别持股 50%、38%和 12%。时年 21 岁的祝梦洁为公司法人,同时成为了天贵所的副董事长。

天贵所起步并不顺利,2009 年的财务数据显示，当年净利润仅 2 万余元。知情人士向记者透露,天津市和交易所方面当时希望引进更有“实力”的股东。“主要原因是对于天贵所的成立和经营,央行方面一直不同意。”据悉,天贵所的领导曾表示，能帮助贵交所天贵所取得央行许可的人士，贵交所天贵所愿意奖励其 500 万元。

这时,两家号称有“通天本事”的公司入股了天贵所。2010 年初,天贵所增资扩股，产权中心和奥力孚的股份分别被稀释至 26%和 24%,两家新股东——北京国储汇金投资管理有限公司(以下简称“国储汇金”)和北京融创金源投资管理有限公司（以下简称“融创金源”)——各出资 500 万元分别获取了贵交所天贵所 25%的股份。

但记者实地查证后发现,奥力孚、国储汇金、融创金源三家注册地根本子虚乌有。

在天津市港口保税区内的通达广场大厦 5 层，记者能找到最大的数字是 544。但是,这个并不存在的 562,奥力孚注册的办公场所。国储汇金和融创金源的工商注册登记地址在同一栋楼里,分别为北京市朝阳区和平街 14 区（华表时装公司)1 号楼 C36 室和 C33 室。而记者在实地调查中发现这两个地址并不存在,居民均告诉记者,1 号楼并没有华表时装公司，而且 C36、C33 室的称呼在 1 号楼也不存在。

根据记者采访得知，奥力孚背后的资金背景来自江浙。代表奥力孚出任副董事长的祝良野是北京宁波商会名誉会长,名下有家黄金公司,名为恒古金(北京)国际投资有限公司;而奥力孚的前股东龙银于 2009 年底将部分股份转移给了一位名叫周仁旭的温州股东,周仁旭亦拥有一家黄金公司,名为黄金日贵金属交易有限公司,该公司是贵交所天贵所的第 3 号会员。

浙江系资金入股天贵所，在业内人士看来,似乎有着必然性。“江浙一带的人一直都在从事期货、炒金之类的事情。他们对这个有经验。”一家在期货业有 15 年经验的期货公司高管说。而天津市金融办人士亦承认,当时有向浙江一带做黄金的征求意见。

而国储汇金和融创金源的资金背景,则来自地产业。融创金源的背景,则是地产基金大鳄胡旭成的兆阳国际基金管理公司，融创金源方派胡旭升及丁志钢出任天贵所副董事长及董事。而国储汇金亦有一名股东王毅出任贵交所监事。

三不管地带

与当初“谁批准成立了天贵所”一样，现在这家已经将业务开展到全国范围的交易所究竟归谁监管，竟也成了一个谜。

据知情人士透露，央行曾数次视察交易所,甚至提出了关闭的要求,但最终不了了之。而证监会期货部相关领导表示，天贵所不属于证监会的监管范围,“谁批的谁监管。”

“贵金属交易的确缺乏全国范围的监管。”天津金融办相关人士承认,在地方范围也是多家厅局“集体监管”。

但到底由谁来监管，直到记者发稿时,也未能获得一个准确的答案。

（本报记者程志云、编辑廖颖对本文亦有贡献）

时势解码

流动性紧缩可能中盘反转

范建军 / 文

今年2月新增信贷5356亿元，同比增长17.7%，增速比上月下降1.2个百分点。

从数据上看，央行今年对贷款的控制依然较紧。1–2月新增贷款比去年同期减少5111亿元，平均月增7878亿元。按全年新增贷款8万亿元计算，单月平均新增贷款应在6600亿左右。2月新增贷款仅5356亿元，一方面可能是受春节假期因素影响，另一方面也和当月居民户贷款增加较少有关，这说明房地产调控政策对居民按揭贷款的负面影响开始显现。预计3月新增信贷恢复到6500亿左右水平的可能性较大，信贷增速回落幅度将有所减缓。

前两个月货币供需实现平衡

(1)存款增加较多。2月末，人民币存款余额72.59万亿元，同比增长17.6%，比上月末提高0.2个百分点，比上年同期低7.4个百分点。当月人民币存款增加1.31万亿元，同比多增3334亿元。其中，住户存款增加2401亿元，非金融企业存款增加4416亿元，财政性存款增加3381亿元。2月存款强力反弹主要和当月流通中货币大幅减少（流通中现金净减少1.08万亿元）有关，结果导致居民存款和企业存款规模双双回升。

> 央行很可能在4月“双率”交替使用，6月再加息1次的可能性较大，7月之后紧缩性货币政策持续出台的可能性微乎其微

(2)M1增速小幅反弹，M2增速继续回落。2月末，狭义货币(M1)余额25.91万亿元，同比增长14.5%，比上月末提高0.9个百分点，比上年同期低20.5个百分点；广义货币(M2）余额73.61万亿元，同比增长15.7%，比上月末和上年同期分别低1.5和9.8个百分点；流通中货币(M0)余额4.73万亿元，比上月减少1.08万亿元，同比增长10.3%，增速比上月下降32.2个百分点。

今年1–2月，新增外汇占款加新增贷款接近2.5万亿元，而同期M2仅增加1.03万亿元，这说明1–2月不计入广义货币的存款增加较多(约1.4万亿元左右)。根据历史经验，从中长期趋势看，外汇占款余额加贷款余额总体应等于M2余额，这意味着1–2月新增不计入广义货币的存款将在以后月份逐渐转为计入广义货币的存款，因此，预计3月M2将会出现比较大的增幅。如果剔除季节性波动对M2的影响，2月M2的增速水平应在17.5%左右(而不是央行公布的15.7%)。

从央行公布的1–2月的M1、M2增长数据可以推测，今年M2的统计口径基本保持不变，但M0、M1的统计口径都有所扩大，其中M0的统计口径扩大得最为明显。

(3)央行的公开市场业务操作结果依然是净投放。2月，央票发行140亿元，央票到期兑付3738亿元，支付利息137亿元，由此，2月份央票的操作结果是向银行间市场净投放基础货币3735亿元；2月，央行国债正回购600亿元，正回购到期400亿元，由此，2月份央行正回购的操作结果是从银行间市场净回笼基础货币200亿元。综合央票和正回购的操作数据，2月份央行公开市场业务操作结果为向银行间市场净投放基础货币3535亿元。

(4)银行间市场基础货币供应超出需求较多。2月，央行上调存款准备金率0.5个百分点，冻结基础货币3500亿左右；由于银行存款增加9700亿元（扣除新增财政存款3381亿元后的各项存款增加量），占用基础货币约1900亿元；因财政存款增加，占用基础货币3381亿元；1月紧急逆回购的3500亿元2月到期，回笼基础货币3500亿元。以上四项合计12281亿元，它大致可反映2月银行间市场对基础货币的新增需求量。

2月银行间市场基础货币供应量增幅较大。2月，央行通过公开市场业务操作，向银行间市场净投放基础货币3535亿元；流通中现金减少1.08万亿元，导致银行间市场基础货币供应量增加1.08万亿元；如果2月新增外汇占款4000亿元，那么，当月银行间市场新增基础货币供应量将超过1.83万亿元。

2010、2011年1–2月信贷增长比较

项目	2010		2011	
	1–2月	2月	1–2月	2月
新增住户贷款	6496	1994	4365	1059
新增短期贷款	1533	464	1369	6
新增中长期贷款	4963	1530	2995	1052
新增非金融企业和其他部门贷款	14489	5074	11211	4306
新增短期贷款	5288	1960	5009	2334
新增中长期贷款	12609	5088	7468	2634
新增票据融资	–3553	–1744	–1522	–712
各项贷款实际月增量	20918	7001	15756	5356

数据来源：中国人民银行

由上述分析可知，如果忽略央行通过再贷款和再贴现渠道投放的基础货币(数据尚未发布)，2月银行间市场基础货币供应超出需求约6500亿元左右。考虑到1月份银行间市场基础货币短缺量也大约为6500亿元左右，因此综合来看，1、2月份银行间市场流动性总体实现了供需平衡，结果导致2月同业拆借加权平均利率由1月份的3.70%大幅回落至2.73%的水平。

3、4月银行间市场流动性趋紧

3月份同业市场流动性总体比较紧张。3月央票到期规模6670亿元；正回购到期200亿元；去年10月因实行差别存款准备金率冻结的2000亿元资金于3月到期，增加基础货币供应2000亿元。尽管3月资金解禁规模（上面三项合计）高达8870亿元，但是由于央行在3月加强了央票发行和正回购的对冲力度(截至目前已经发行央票1920亿元，正回购5070亿元，两者合计回笼基础货币6990亿元)，3月同业市场资金面较为紧张。考虑到央行3月份上调法定存款准备金率0.5个百分点，冻结基础货币约3500亿元，即使3月新增外汇占款保持在4000亿的规模，新增财政存款和现金对基础货币的占用分别仅为1000亿元和500亿元，3月银行间市场的流动性供需缺口也在1120亿元左右。因此，预计同业拆借利率将在3月底继续走高。

4月银行间市场流动性供求状况主要取决于当月央行的公开市场业务操作和新增外汇占款规模。进入4月，央票和正回购将密集到期。根据CEIC的数据，4月央票和正回购到期量将达到8110亿元。根据央行目前的调控思路，可以肯定地说，央行在4月至少上调存款准备金率1次(0.5个百分点)。如果4月央行公开市场业务操作强度和3月相当(央票发行和正回购规模接近7000亿元)，那么，当月银行间市场流动性仍会比较紧张。

央行货币政策思路分析

从今年前两个月央行货币政策操作大致可窥探目前央行货币政策操作的大致思路：

1.总的思路是通过频繁操作，管理通胀预期(吓阻市场的涨价行为)。

2. 忌讳使用加息工具。去年10月央行首次加息，当月外汇占款增幅高达5191亿元，11月回落至3308亿元；12月央行再次加息，当月新增外汇占款4033亿元，今年1月新增外汇占款5016亿元；2月第三次加息，虽然外汇占款数据尚未公布，但估计不会低于4500亿元。由上述数据可以看出，尽管我国贸易顺差逐月缩小，但由于加息引起境内外利差不断扩大，导致人民银行结汇量居高不下。因此，目前央行因担心“热钱”大规模流入，慎用加息工具。需要指出的是，目前结汇资金中的所谓“热钱”，多数为外贸企业在境外账户的存款，因国内利率上升，它们将资金调回国内，套取利差，真正短期意义的国际游资占比很小。

3. 兼用法定存款准备金率工具和公开市场业务操作工具对冲银行间市场流动性

目前央行货币政策操作的主要目的是对冲因央票和正回购到期而释放的流动性。由于商业银行超额准备金率已经绷紧，单独使用“法定存款准备金率”工具进行对冲很可能导致对冲过量（存款准备金率每提高0.5个百分点冻结基础货币3500亿元)——去年12月和今年1月由于对冲过量导致银行间市场利率短期内大幅攀升。央行在吸取前期政策操作的教训后，自3月起重新启动央票发行和正回购操作（主要措施是提高央票发行和正回购的利率)，目的是配合法定存款准备金率工具，对银行间市场流动性进行更精确的管理。

7月准备金率或下调

根据目前物价形势，3月CPI月同比涨幅很可能创出历史新高(超过5.2%)，因此，央行很可能在4月“双率”交替使用：4月10日左右(宏观数据发布前)再加息一次(0.25个百分点)。同时，由于4月央票和正回购到期量比较大，央行很可能在4月20日左右再次上调存款准备金率0.5个百分点。当然，4月央票发行和正回购操作规模可能较3月有所减少，但仍会保持在2000亿–3000亿元的规模。

5月银行间市场流动性压力不大(到期量大约为2400亿元)，因此，当月央行出台新政策的可能性较小。6月流动性对冲的压力也不是很大(到期量约4500亿元)，但当月CPI可能会再创新高(可能会达到5.3%~5.5%)，6月再加息1次的可能性较大。7月之后，一方面CPI月同比指数会逐渐回落，另一方面，央票和正回购到期量将回落至2000亿元以下的水平，紧缩性货币政策持续出台的可能性微乎其微。非但如此，随着央票和正回购到期量回落至2000亿元以下的地量水平，自7月之后，法定存款准备金率很可能会由上调逐渐转为向下调整。

(作者为国务院发展研究中心金融研究所证券研究室主任)

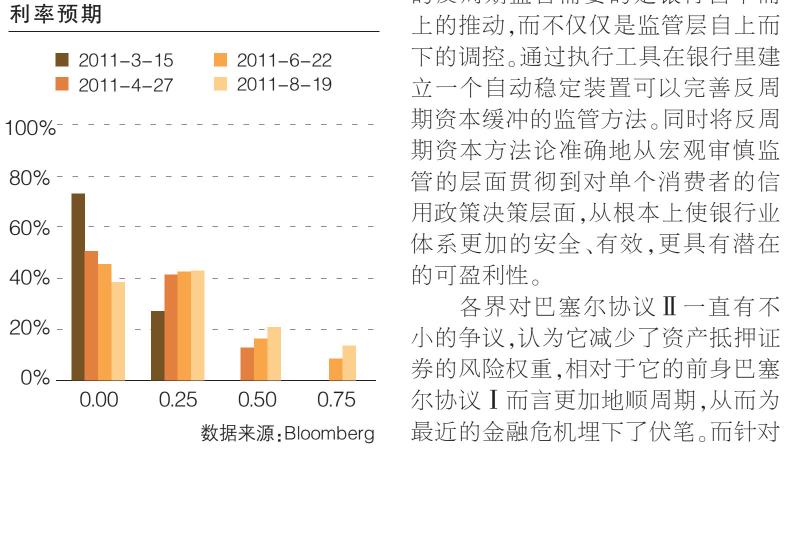
反周期监管有利于预防信用泡沫

吴辅世 / 文

关于巴塞尔协议Ⅲ的诸多讨论都集中于巴塞尔协议Ⅲ对银行的资本质量及充足率要求的提升。然而在我们看来，资本充足率并不是巴塞尔新规则最主要的方面。事实上全世界很多银行现行标准都已经超过巴塞尔协议Ⅲ制定的资本充足率标准，包括其对于一级资本充足率，也就是中国商业银行通常所说的存款准备金率的要求。

这一点在亚洲银行当中尤其明显。印度尼西亚和新加坡的银行有非常明显有利的地位，它们的一级资本充足率已经在12%至12.5%左右。目前中国的存款准备金率高居亚太地区榜首，为18.5%。央行设定这一很高的存款准备金率的意图在于收紧过剩的流动性资金，过剩的流动性资金为过度放贷提供了可能并有可能引发资产泡沫。我们在与中国10家领先银行，如中信银行、光大银行和建设银行合作的过程中已经发现房屋按揭贷款违约有可能会增加的迹象，坏账和预测性分析数据同样对潜在违约的增长提供了清晰的说明。

美国联邦基金利率期货暗含的利率预期



数据来源：Bloomberg

事实上，巴塞尔协议Ⅲ最有价值的方面在于反周期资本缓冲。

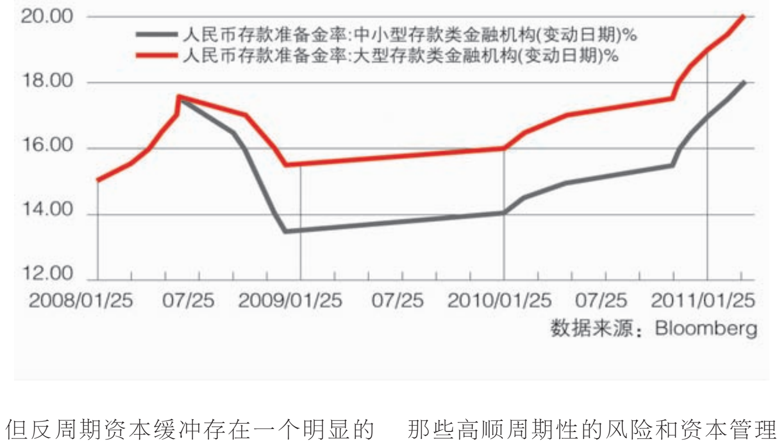
反周期资本缓冲要求银行在系统内信用膨胀的时候保有一项额外的资本。这项额外的资本将被用于降低潜在的债务损失风险。银行可以利用它们的反周期资本缓冲来弥补损失而不是在困难时期被迫提升新资本。

反周期资本缓冲

引入反周期资本缓冲是一个明智的决策，它弥补了巴塞尔协议Ⅱ的一个主要不足，减轻了经济周期不断恶化的风险。巴塞尔协议Ⅲ帮助监管层在信贷领域引入了一项抑制顺周期性的机制。强化新资本协议所强调的反周期监管需要的是银行自下而上的推动，而不仅仅是监管层自上而下的调控。通过执行工具在银行里建立一个自动稳定装置可以完善反周期资本缓冲的监管方法。同时将反周期资本方法论准确地从宏观审慎监管的层面贯彻到对单个消费者的信用政策决策层面，从根本上使银行业体系更加的安全、有效，更具有潜在的可盈利性。

各界对巴塞尔协议Ⅱ一直有不小的争议，认为它减少了资产抵押证券的风险权重，相对于它的前身巴塞尔协议Ⅰ而言更加地顺周期，从而为最近的金融危机埋下了伏笔。而针对这一问题的改革被搁置过久。去年9月份出台的巴塞尔协议Ⅲ给监管层带来了一个可以在信贷领域抑制其顺周期性的机制，一定程度上缓和对于巴塞尔协议Ⅱ的批评。在巴塞尔协议Ⅲ的要求下，银行风险加权资产与普通股的比例最低标准从原来的2%提升至4.5%，建立2.5%的资本留存缓冲作为补充。一级资本充足率要求从4%提升至6%，完全由普通股组成的资本缓冲提升到了8.5%。总资本充足率保持在原有的最低8%不变，但是现在包括更低水平的二级资本。包括资本留存缓冲在内的资本充足率要求总数为10.5%。

存款类金融机构人民币存款准备金率达历史新高



数据来源：Bloomberg

预防信用泡沫的产生

反周期资本缓冲提升了监管机构预防信用泡沫的灵活性。某种程度上来说预防信用泡沫或者经济问题类似于预报一场地震。你不知道它的震级或者走向，但是有某些类似的征兆可以令业界警醒。

国际清算银行的研究者们已经开始着手寻找监测这一“地震活动”的实用性方法。他们开发了提高宏观审慎监测的标准，使得当金融体系出现压力增长的时候，可以有一套基准来评估资产和信用泡沫是否也在孕育之中。根据巴塞尔资本协议Ⅲ，当监管机构发现资产和信用泡沫有可能发生的时候，它可以通过执行反周期资本缓冲的形式进行干预。

反周期资本缓冲监管从心理上系统性地将反周期资本缓冲推入金融体系和风险量化系统，从而成为解决经济顺周期性非常重要的第一步。但反周期资本缓冲存在一个明显的缺陷，即它不可能消除下一场经济危机发生的潜在可能性。

反周期资本缓冲只有在极端特殊情况出现的时候由国家级的监管机构来启动。宏观审慎的监管不会使经济和银行体系自行消除顺周期特点，因为资本只是风险的来源之一。资本充足率要求是根据风险加权资产的百分比计算的，但是大多数银行塑造风险加权资产价值背后的方法论是具有高度的顺周期性的。

银行的风险管理决策的基础是近期的业绩。年景好的时候所有的风险指标都较低，银行就会降低风险加权资产比例。这种顺周期风险量化的方法对住宅抵押信贷泡沫的积累起到了推波助澜的作用，进而引发了金融危机。随着信用泡沫的累积，银行应该选择提升风险权重，从而抵消自然顺周期的风险量化系统所带来的风险。银行需要重新评估现在使用的那些高顺周期性的风险和资本管理决策工具。相对于监管级别的反周期风险量化工具，银行级别的反周期风险量化工具更有助于降低经济衰退的严重性。

中国的“十二五”规划对巴塞尔协议Ⅲ反周期监管在中国的实施做出了基础性和推动性的阐述。中国银行业改革重点将转至“构建反周期的金融宏观审慎管理制度框架”上来。为此，中国银监会在2010年9月份下发了“新四大监管工具实施要求简表(讨论稿)”，并于2010年10月份在全国78家银行进行定量测算，以验证讨论稿要求。讨论稿所明确的四大监管工具之一的资本充足率是基于巴塞尔协议Ⅲ的要求而设定，包含有反周期资本缓冲要求。中国银行在满足这一监管要求方面并不存在困难，因为监管机构目前对于银行的总资本充足率要求已经是7%。

(作者为费埃哲公司大中华区总裁)

编读往来>>>>

读报留言

《盐改停摆》

刊于2011年3月28日 01版

我们只要有便宜安全的盐吃就行，改革其实就是让资本合法地来吸老百姓的血，不要再打着改革的旗号来骗我们了，教育、医疗、房地产改革已经让老百姓喘不过气来了。

——凤凰网友

食盐关系国计民生，人不能一日无盐。盐业专营是有必要的，至少近一个时期是有必要的。体制只是一方面的问题，关键是执法、监督、守法。瘦肉精就是例子，市场经济下不也出现问题吗，唯利是图的例子还少吗！

——网易网友

分析食盐管理的弊与利，关键是能否确保公众利益。这一次面对全国性购盐狂潮，中盐总公司利利索索指挥全国系统一齐出动，按政府指令敞开供应，使盐谣不堪一击，这就证明中国盐业专营这种体制也有合理性。

——金融界网友

读者来信

《旅行社中转 IBM贿赂细节曝光》

刊于2011年3月28日1版

IBM贿赂案启示

跨国公司的贿赂案一直不断，IBM罚1000万对企业自身来说不算大事，对中国来说最大的启示是，中国对本土商业贿赂、外国企业的不当竞争要敢于碰硬，要敢上手段、上制度、上法律。

大陆公司创维数码在香港上市，2004年廉政公署查处黄宏生；上世纪70年代日本洛克希德事件，是日本司法机关主导的。但案发首先是美国方面发现洛克希德公司行为不轨，靠行贿打开海外市场销路，美国许多飞机商向参院举报洛克希德，国会听证后洛克希德要人不得不招认，拔出萝卜带出泥，日本首相田中角荣都卷进去了，历时19年日本政府终于给田中定了罪，至死未能翻身。

市场经济需要健康秩序，管辖范围重点包括上市的这类公共公司，要有一个完整的法律链条。美国1975年6月4日以后的180天建立了国家市场咨询委员会代表民众以保持市场纯洁性。美国国会还有专门的委员会，中国目前还没有这样的机构。

——杜兆勇

有话要说

城投债三大危险现象

近期，城投债密集发行，尤其是2011年度2月份以来大量区县（县级市)城投债以及一些无担保低评级债大量发行，但存在蒙混过关现象：

现象1：债券发行信息披露差，中介机构未尽职。2011年2月15日牡丹江市国有资产投资控股有限公司发行15已元7年期企业债券。其下持股集团(原桦林集团)破产后有7个多亿银行债务未予偿还，股权遭冻结，但在发行文件中并未说明到底为原桦林集团多少金额银行贷款提供了担保未有说明，包括期限、利息以及政府对此可能处理的方式等。

现象2：地方财政收入尤其是一般预算收入过小，债券融资额相对太大，存在地方负债过度隐患。现在很多地方城投尤其是区县（县级市)城投与中西部经济欠发达地区城投一次发债就超过其地方年度一般预算收入的50%，如鹰潭城投债、云浮新达债、台州路桥债、绉城国资债、烟台牟平区国资债等，有些还是无担保、无抵押债。

现象3：债券担保人信息披露不详细，可能存在担保过度。湖州交通投资集团日前为湖州吴兴南太湖建设投资公司发行10亿元企业债券提供不可撤消连带责任担保，而早在2009年其为桐乡投资公司发行12亿元企业债进行担保，桐乡投资公司为其发行15亿元企业债提供担保，双方进行互保。

——经观网友 songjiang1

本报热线

北京：北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线：(010)64209022–1151、1252
发行热线：(010)64209022–1175
新闻热线：(010)64209022–1125

上海：上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线：(021)34160312
发行热线：(021)64049862

广州：广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室
广告热线：(020)83312438
发行热线：(020)83312438

深圳：深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线：(0755)82968277
发行热线：(0755)82968277

电网主辅分离六月前完成 重组目标搞俩大家伙

本报记者 于华鹏 北京报道

时隔8年后，新一轮电网主辅分离工作正在悄然进行。

本报记者获悉，电力体制改革涉及的各辅业集团相关负责人日前被召集，并启动电力体制改革筹备领导小组，成员由四大辅业集团和电网等相关方派人员组成。

相关人士透露，该领导小组将对国资委组织实施的电网主辅分离工作进行筹备和协调，目前已经初步拟定了时间表,原则上6月份前将完成“4+n=2”的辅业合并和重组。

时间表:6月前完成

主辅分离是2002年电力体制改革计划的第二步。当年，电改进行了“厂网分开”，将当时的原国家电力公司分拆为两国家电网和南方电网家电网公司,华能集团、大唐集团、华电集团、国电集团、中电投集团五大发电集团和中国电力工程顾问集团、中国水电工程顾问集团、中国水利水电建设集团、中国葛洲坝集团四家电力辅业集团。

> 电改领导小组将对国资委组织实施的电网主辅分离工作进行筹备和协调，目前已经初步拟定了时间表，原则上6月份前将完成“4+n=2”的辅业合并和重组

按照当时的既定方案，厂网分开后将依次进行主辅分离、输配分开、竞价上网。然而八年过去了,主辅分离在几次夭折后再次被提上日程。

今年2月底，国资委向外界公布了“十一五”期间中央企业深化改革的情况 ，其中重点提及了2010年的电网主辅分别工作,称去年9月3日,电力体制改革工作小组通过了国资委制订的“主辅分离”方案,11月方案上报国务院,今年初,国务院同意该方案,明确由国资委负责组织实施。

这是国资委2007年主导并提交《电网主辅分离改革及电力设计、施工企业一体化重组方案》后的又一份电改方案。

此前，电改方案一直由电力改革领导小组拟定。2004年底,当时的电力改革领导小组将主辅分离的方案上报决策层,但接下来两年连续电荒,方案被搁置。

本报记者获悉，此外针对本次主辅分离,3月28日相关部门召开了电改筹备领导小组的相关会议，各辅业集团和相关方派员组成的小组将配合国资委实施主辅分离。目前新的分离方案已经基本拟定,并“原则上定于6月份前完成”。

此前，有知情人士接受本报记者采访时表示，这次分离重组而成的两家超级辅业集团之一的中国电力建设集团已启动相关工作，并拟定今年5月份挂牌成立。

方案:主辅分离 4+n=2

对于本次主辅分离的方案，上述相关人士表示,将按照“4+n=2”进行重组。其中“4”和“2”指中国电力工程顾问集团、中国葛洲坝水利水电建设集团、中国水电工程顾问集团、中国水利水电建设集团被重组为两家大型辅业集团中国电力工程集团和中国电力建设集团。

除了上述四家大辅业集团，还包括国家电网和南方电网等下属的省级设计院和一些电建公司也将被划归到两个辅业集团中。

“电网下面的以省级建制的设计院将重组到辅业集团中，与辅业集团的区域建制的设计院归于一起,形成资源整合。”知情人士透露,除了设计院，这次国网将被分割的辅业还包括火电资产,电力建设、施工和修造企业。

根据2007年国资委上报的《电网主辅分离改革及电力设计、施工企业一体化重组方案》

,拟将电力设计、送变电施工等从电网划分出去，同时将四大辅业集团进行合并重组。但从这次重组的方案看,送变电部分将保持不动。



电力改革沿革

- 2002年2月：国务院批准《电力体制改革方案》,具体方向为:厂网分开、主辅分离、输配分开、竞价上网
- 2003年：国家电力公司被分拆为2家电网公司、5家发电集团和4家辅业集团
- 2007年底：国资委牵头制定,按新方案,4家辅业集团将被改制成为两家大型辅业集团。电网系统辅业资产将分别划入这两大集团
- 2008年初：两大电网联合向国务院递交汇报材料,表示送变电和电力设计院不该从电网分离出去,方案由此搁置
- 2010年9月：电网主辅分离改革重启,电力体制改革工作小组通过了国资委制定的“主辅分离”方案
- 2011年3月：国务院同意新方案，电力体制改革筹备领导小组启动

“送变电部分不能分开,一旦分开将不利于电网的电力输送。”一位国网有关人士对本报记者表示,“不仅是送变电,整个输配电都不可能分开。”

据该人士表示，目前国网内部已经启动了部分多经产业的改革工作，这其中包括对电网三产，如医院和宾馆等的剥离。

此前,2007年国资委上提出电网主辅分离后,2008年年初的一场雪灾对电力设施造成了冲击，电网公司由此提出设备制造、电力勘察设计和送变电不应被分离，且应作为重要业务保留的意见。

上述意见使初露曙光的主辅分离再次沉寂。按照2002年的电改五号文件，明确规定电网企业可以拥有必要的电力科研机构,但有关电力设计、修造、施工等辅助性业务单位,要与电网企业脱钩，进行公司化改造，进入市场。医疗和教育单位按国家规定实行属地化管理,“三产”和多种经营企业参加发电企业的重组，可交由地方政府管理。

从这一次国资委的主辅分离情况看,勘测设计、电力修造和电建方面将分离,送变电公司和宾馆、医院等或将是下次电改的内容。

分离之忧

据了解，这次主辅分离除了上述勘测设计、电力修造和电建等业务的分离外，一些遗留资产和大型电建企业的分离也引人关注。

这其中包括2002年厂网分离后遗留在电网的920资产和647资产。按照当时的电改方向，这些电力资产将通过出售变现的方式用于主辅分离和补充电网资金，但现在这部分资产是否会出现在本次分离中仍未可知。

此外,2009年7月国家电网下属国网装备公司收购的平高集团和国网下属中国电科院通过增资扩股收购的许继集团也是本次主辅分离的焦点。

平高集团和许继集团属于国网上游的设备制造企业，是国家电气设备行业龙头，属于主辅分离界定的电网企业辅业范围,应被剥离,但国网是否会剥离此资产也令业界担忧。

当时的收购即引来一些反对和质疑，认为国家电网公司的主业是电力供应与生产,以及相关专业技术服务,应主动进行主辅分离，不应逆势进军上游设备制造业务。

而国网对于许继集团和平高集团的收购质疑并未理睬,而且消息称,国家电网还将进行大规模收购兼并,拟形成以中国电科院、国网电科院为主体的两大电气设备总承包商，年销售收入超过800亿元。

此前，中国电科院已经整合了江苏华电铁塔制造有限公司、重庆渝能泰山电线电缆有限公司、重庆顺泰铁塔制造有限公司等企业，国网电科院已整合了江苏帕威尔、安徽继远电网公司、安徽继远软件公司等企业。

“国资委此次辅业整合的目的很明确，就是要打造两家世界500强的大型辅业集团，而国网这些资产的剥离还得看国资委此轮整合的态度。”上述知情人士表示。

上亿亩废地六成可复垦 国土部拟施行退税奖励

本报记者 宋尧 北京报道

1.3亿亩尚处于损毁状态的土地，或将成为“十二五”耕地红线的保险箱。

本报从国土资源部获悉，在这上亿亩土地中,近6000万亩可复垦为耕地,3000万亩可作为其他农用地,剩下4000多万亩中,除部分用于补充建设用地指标外,都必须用于保护生态。

今年3月出台的《土地复垦条例》，意味着对这上亿亩土地的复垦工作全面提上日程,对于一直在耕地保护和建设用地紧张之间腾挪的国土部来说,这是一场关键的战役。

国土部土地整理中心主任吴海洋透露，下一步国土资源部将会同其他部委对当前的复垦资金归集制度进行改革。另外,国土部还在研究退税、奖励建设用地指标等方式，以调动地方政府和社会企业的复垦积极性。

成本

按照国土资源部提供的资料,截至2009年，我国因历史原因被损毁的土地约有1.35亿亩。而除此之外，每年的生产建设活动还将增加400多万亩的损毁土地。而这些土地中，耕地占有不小的比重。

“根据我们所做的调查,因历史问题而损毁的土地如果经过有效的复垦,大约有6000多万亩具有复垦为耕地的潜力,还有3000万亩可以复垦位其他农用地。”国土资源部耕地保护司司长严之尧称,其他几千万亩土地中,也有一部分可以转化为建设用地,缓解我国当前建设用地紧张的局面。

不过,尽管复垦的潜力非常大,但国土资源部显然无力在短期内将其复垦完毕。按照国土资源部的计划,到2020年时,我国力争新增有效耕地也不过2500万亩。而其中还有通荒地开发获得的部分,并非全部通过复垦。

其中主要的问题便是复垦的成本。“‘十一五’期间我们做了一些复垦工作，平均下来复垦成本达到了2400元每亩。”国土资源部土地整理中心主任吴海洋这样介绍称。但这个成本显然并不足以复垦全部的遭破坏土地。

“优先复垦的,肯定都是那些投资少,收益大的土地。”严之尧称,“例如黑龙江的平原地区。”

不过，随着用地紧张的加剧,以及“十二五”期间不得减少一亩耕地的硬性指标下达,国土资源部显然也希望增加这一领域的投入。

“‘十二五’期间我们准备进一步加大土地整治的力度,其中每年复垦的土地达到400万–500万亩之间。”吴海洋称。这一数字已经写入《全国土地整治规划》中,目前正在等待国务院的审批。即便以“十一五”期间的成本计算，这部分的投入也要高达100亿元。

而按这个速度进行复垦,1.3亿亩的土地复垦周期将长达30年。

“资金因素是我们复垦速度的最大制约。”吴海洋称。仅靠国家的投入显然已满足不了土地复垦的需要。

主体

3月出台的《土地复垦条例》(以下简称《条例》)或许能部分改变这种现状。

“谁破坏、谁复垦”和“谁复垦,谁受益”,这两句话是《土地复垦条例》的基本原则。根据《条例》的规定,自公布之日开始,所有因生产建设活动而被损毁的土地,都将由生产建设单位或者个人来负责复垦。而因历史遗留的毁损土地和自然灾害造成的毁损土地,由县级以上人民政府负责组织复垦。

“今后的生产活动,如果涉及到损毁土地,原则上都要求他们首先编制土地复垦方案,经过部里的批准之后,生产建设才能进行。”国土资源部法规司司长王守智称,短期临时破坏的土地必须在一两年内完成复垦,而对于那些占用土地较长时间的项目,则需要遵循“边破坏,边复垦”的原则进行,“我们每年都要对这样的项目进行检查。”王守智称。

“假如《条例》得到切实执行的话,那每年新增的400多万亩损毁土地,基本上就可以得到复垦的保障。”严之尧称。

不过,更为关键的问题可能在对历史遗留损毁土地的复垦上。国土资源部也希望通过多种方式来激励地方投入复垦。

“例如退还耕地占用税,奖励一部分的建设用地指标等等。”王守智称。而生产经营的收益,也将转给复垦者。

“这一块我们的政策很明确,对于历史遗留的，使用权国有的土地,可以将使用权交给复垦人从事经营。”严之尧称。

山西阳泉华通集团便成为这一政策的受益者,从2008年开始,该公司复垦土地已达3000多亩,而目前在这片土地上已建起日光蔬菜温室200多个，蔬菜年产量达到了200多万斤。“企业每年可以从每个大棚获取租赁收益3000–5000元,这一算就有60万到100万的年利润。”严之尧称。

资金归集

“从目前来看,土地整理方面的经费来源有三大块,新增建设用地使用费、土地开垦费、土地出让金收益提取。”吴海洋称,根据财政部的资料,仅2009年一年,全国市县人民政府缴纳的新增建设用地土地有偿使用费便达923.11亿元。而其他两项资金加起来,总额也有1000多个亿,其用途则是分摊在土地整治,以及农田水利等等项目的建设上。土地复垦分得的份额并不是太多。

不过,严之尧称,这笔每年千亿规模的一笔土地使用费，其使用效率并不是太高。“主要原因还是各地的差异。”

根据现有规定,新增建设用地有偿使用费按照3:7的比例由中央政府及各省政府分成,而缴纳的主体则是各市县人民政府。当初这样的设计的原因,也是考虑到了资金在全国及省区内的调配问题。但这样的规定对于北京、上海这样区域面积极小的省级行政区来说,几乎没多大的意义。

“北京、上海有钱找不到项目,而西部地区则有项目没钱。”严之尧称,对这种状况的改革正在探讨中。“有一个方向是提高中央资金的比例,比如五五开等。”但涉及地方利益的补偿问题则在这一过程中尤为敏感。

“理论上讲,东部缺用地指标,他们用钱帮助西部补充耕地也算双方有利的事情。不过,这会破坏用地指标跨省流转的禁令,中央层面会有更多的考虑。”



转基因违规商业化低调曝光 被叫停玉米品种仍在促销

本报记者 降蕴彰 北京报道

违规商业化在转基因种子领域似乎无孔不入。

本报获悉，多个已被农业部明令退出市场的转基因玉米品种,正在四川、辽宁、广西等省市大举促销。

根据2010年12月农业部发布的1504号《公告》,共有27个玉米品种被停止生产，并自公告发布起一年内彻底退出中国种子市场。知情人士透露,在这27个玉米品种中,“登海3686”、“中农大4号”、“中农大236”、“铁研124”等品种都属于违规商业化的转基因玉米品种。

农业部在去年的查处转基因违规商业化行动中还发现，这些转基因玉米品种最初都是以非转基因的名义，申请参加国家品种试验、审定、登记并获通过的。知情人士透露,目前在四川、辽宁、广西等省市促销的转基因玉米也包括这4个品种。

先是钻了转基因种子审定的漏洞,被查处后又钻政策期限上的空子，但所有这一切都被“低调”处理。

上述知情人士表示,1504号《公告》发布的范围很小，也未明确指出涉及违规商业化的转基因品种；而对于四川等地仍然促销淘汰转基因玉米品种，农业部采取的是“劝说”种业老板停止促销并给农民退货的方式。



随着调查的逐步深入,农业部处罚转基因违规商业化的企业和个人时,态度有了转变 CFP/供图

低调的名单

按照《公告》表述,经过国家农作物品种审定委员会的严格审议，并进行了为期一个月的公示，农业部才决定发文停止生产这批27个玉米品种,同时还明确发文满一年起，彻底停止其在国内市场的经营和推广。

《公告》按通过国家审定的先后排出了27个玉米品种的名单,对每个品种的审定时间、所属单位也都做了标示。在4个转基因玉米品种中,“铁研124”、“中农大4号”通过国家审定的最晚，时间都是2009年,“中农大236”、“登海3686”是在2006年,而其它品种都是在2003年之前。

从去年夏季以来,有关农业部查获违规销售转基因玉米种子的消息就不胫而走,但处理结果却一直未对外公布。知情人士称,1504号《公告》可看做是查处结果之一。

据了解,2010年是农业部种子执法年,其中很重要的一项就是严查“违规商业化”的转基因水稻、玉米等种子。不过,农业部方面曾公开表示，农业部并未准予转基因主粮商业化，在国内市场上也并未查获转基因水稻和玉米种子。

按照农业部有关规定，转基因农作物种子在获得相关证书和许可证之前，只能进行区域试验,不得进入商业化应用。

但知情人士告诉本报,被查获的“登海3686”、“中农大4号”等已进入市场的转基因玉米种子，是2009年之前相关育种企业或育种家以非转基因的名义申请参加国家品种试验、审定、登记并获得通过的。

按照种业内人士的说法，去年6月之前农业部相关部门在对品种审定的过程中，如果企业和育种者申报的是非转基因品种，品种审定人员就不做转基因品种方面的检查。一些企业和育种家,正是钻了这个空子。

据知情人士透露，农业部原本将牵涉转基因玉米违规商业化的企业和育种家定性为属于“欺诈行为”,处理的办法是违规育种单位或个人“3年内不能申请品种审定”,非法生产企业的种子生产、经营许可证则会被吊销。

但随着调查的逐步深入，农业部处罚违规企业和个人的态度有了转变，被查获的违规转基因玉米种子被认为是“由于育种家缺乏经验，错误地引进国外转基因种子资源，导致培育出来的是实际含有转基因成分的品种”,最后定性为“从育种家本身,到育种单位,再到生产、经营企业,都属于无意识地犯了错误”。

操盘者

有业内人士告诉本报，在被查获的4个转基因玉米品种当中，有3个品种的育种人都是有名望的资深专家，其中还有人参与甚至负责国家农作物品种的审定。

在4个转基因玉米品种中,“登海3686”的育种单位是山东登海种业股份有限公司,“铁研124”是辽宁省铁岭市农业科学院,“中农大236”和“中农大4号”同属于中国农业大学。

“登海3686”的育种者李登海是全国人大常委会委员，是登海种业公司的董事长，在国际国内有“中国杂交玉米之父”之称。

“中农大4号”是出自中国工程院院士、玉米遗传育种专家戴景瑞。戴本人曾参与已获得农业部颁发的安全证书的转植酸酶基因玉米的研究，并在中国农业生物转基因重大专项课题中担任了玉米项目执行专家组组长。

“中农大236”的育种人王守才也身兼教育部玉米育种工程中心主任、国家农作物品种审定委员会玉米专业委员会副主任等多种职务。

知情人士透露,“中农大236”、“中农大4号”这两个品种自问世以来,就都归属北京中农大康科技开发有限公司具体经营。该公司成立于2003年7月,由中国农业大学与国家玉米改良中心主办。

中农大康成立之后的前几年内，戴景瑞曾一直担任该公司的董事长。目前戴景瑞和王守才都是中国农业大学教授，在国家玉米改良中心也身兼要职。

为弥补我国转基因种子管理政策的漏洞,农业部去年6月3日发出通知,明确对已通过审定的农作物品种,也要加大“种子的品种真实性和转基因成分检测力度”,还规定在种子执法检查中,“已明确将品种真实性和转基因成分检测纳入种子监督抽查和市场检查范围”。

但一位资深种业专家告诉本报，仅仅是在2000年-2008年,通过国家合法机构审定的玉米品种就达到3150个,更何况之前农业部对种子市场只是做“抽检”而已。目前很难预估国内市场上流转的水稻、玉米等转基因种子。

该专家还透露，目前查获的转基因玉米种子基本都是利用公益性科研经费,但由于育种者本身又在企业身兼重任，所以受利益驱动,一些企业和个人才“拿着纳税人的钱,去做企业的事”。

据多名种业人士表示,今年春节前后,“登海3686”、“中农大4号”等4个转基因玉米品种就在四川、辽宁等省市热销,而参与推进促销的企业和商人当中，不乏生产和经营这4个转基因玉米品种的公司。在中农大康公司的中文网站首页,“中农大4号”、“中农大236”更是排在其他宣传品种的前面。

中国农业科学院作物研究所研究员佟屏亚在其博客上透露,为推销“登海3686”等转基因品种，一些商人拿出了各种各样的高招，有的宣称是从美国引进的最新种质培育的优良品种,有的采取大返利、大减价的基金促销手段。

对此,佟屏亚撰文直言,转基因品种的某些官员、学者和企业老板,“结成了一条稳固的保护链和利益链”。

发改委酝酿节能交易试点

本报记者 张向东 北京报道

100万元,16800吨碳排放量。

这是中国第一笔基于“熊猫标准”的碳排放交易,购买方为一家房地产公司的北京“地王”项目——方兴地产广渠路15号。这笔交易的达成,让日渐活跃的中国碳交易市场看到了希望。

国家发改委气候司副巡视员孙桢表示,“十二五”期间将分步推进碳交易在工业等领域开展,碳交易成为中国应对气候变化的一个主要政策工具。

本报从国家发改委相关官员处进一步获悉,从2011年开始,国家发改委将开展能耗总量和节能量的交易试点；同时建立温室气体排放统计和核算体系,《中国温室气体自愿减排交易活动管理办法》也在制定当中。

据称,国家发改委正在考虑选择部分城市和地区进行试点，通过相关的政策措施，将其能源消费总量目标控制在一定的范围内,在该城市内推动政府或者企业进行节能量的市场交易。

“熊猫标准”首笔交易

负责为方兴地产“地王”项目碳减排交易牵线搭桥的是北京环境交易所。

2009年哥本哈根气候变化大会上,北京环境交易所联合其他机构对外发布了“熊猫标准”，这被认为是中国参与碳交易标准建设的第一步。熊猫标准是中国第一个自愿碳减排标准,首先着眼于关键地区农林业及其他土地利用行业减排项目的开发。

上述交易的减排量来源于西双版纳竹林碳汇项目,价格为60元每吨,方兴地产为够买这笔碳排放支付了大约100万元人民币。这笔钱将主要交给云南勐象竹业有限公司,通过种植竹林的办法,来中和该地王“项目”实施过程中所产生的部分碳排放。

北京环境交易所总经理助理龚俊松告诉本报，这个价格与其他自愿减排项目相比,要贵一些,主要是因为它带有一定的扶贫性质,这也正是熊猫标准的主要特点。

龚俊松解释称,熊猫标准之所以选择农林项目,主要是因为这两个领域比较具有外部性,除了具有减排的效果,同时也能够对增加农民收入起到一定的帮助作用。在国家还没有建立起强制性碳交易的政策体系之前,这样的标准设计,会更能吸引一些具有社会责任感的企业进场交易。

但上述交易尚不能算是完全的“碳交易”。世界自然基金会气候变化与能源项目高级主任杨富强称,真正成熟的碳交易是产生在两个企业之间,一方有完成不了的碳减排压力和指标,向另一方在碳减排做得比较好的企业购买多余的指标，从而完成交易，这是基于强制性的。而方兴地产的行为,则是一种企业自愿的碳中和交易行为。

尽管如此,杨富强认为,这样的企业行为将有利于推动碳交易市场的建立。中国目前还缺少碳交易的制度体系，在这种情况下，应该积极鼓励企业和交易所进行的探索。杨富强说,一个完善的交易体系,至少要明确由谁来交易、谁来监管,以及交易的原则。

政府正在制定相关的政策。国家发改委气候司副巡视员孙桢透露说,《中国温室气体自愿减排交易活动管理办法》正在制定当中,内容涉及交易主体、原则、监管等方面。

据了解,在熊猫标准下的第一笔碳交易完成后,数家企业都已经向北京环境交易所申请参与类似的项目。北京环境交易所董事长唐茂松称,在中国目前碳交易体系尚不完善的情况下,自愿减排交易是国内碳排放市场的最佳切入点。

碳交易的距离

早在2009年年底，国务院便提出控制温室气体排放的行动目标，决定到2020年单位GDP二氧化碳排放比2005年下降40%~45%。今年两会结束后,国务院十二五规划提出，未来五年将单位GDP能耗降低16%,单位GDP二氧化碳排放降低17%。

上述约束性指标提出后,国家发改委正在将具体的节能任务分解到地方。在专家看来,减排约束指标的提出,将会为碳交易的进一步发展创造条件。

国家发改委能源研究所姜克隽说,碳交易市场的建立,需要一系列的配套政策,其中最为关键指标是碳排放总量的制定。只有有了具有约束力的碳排放指标，企业才能产生碳交易的愿望。姜克隽认为,尽管中国目前有关碳交易的体系还不完善,但中国的确已经可以考虑通过试点的方式推动碳交易了。

政府对加快建立碳交易市场的态度非常明确。国家发改委相关司局官员称,计划年内开展能耗总量和节能量的交易试点,同时建立温室气体排放统计和核算体系。考虑到节能量交易在国内没有先例,需要选取部分城市或地区先行开展试点，积累经验,逐步完善。

不过，国家发改委官员也表示,“节能量交易并不一定就是指碳交易。因为目前在统计节能减排时,用的指标是标煤,而不是二氧化碳。这两者是不同的概念。目前就碳交易问题，应该说中国还在研究阶段”。

2010年9月，国家发改委联合相关部委开展了低碳试点,入选者包括广东、辽宁、天津、重庆、杭州等五省八市。目前,试点地区正在按照国家发改委的要求编制“十二五”低碳规划,其中包括加快建立以低碳排放为特征的产业体系、制定支持低碳绿色发展的配套政策、研究运用市场机制推动控制温室气体排放目标的落实等方面。

国家发改委气候司国内政策和履约处处长蒋兆理也曾表示,鼓励有条件的地区和行业进行碳排放交易试点，支持东部人均GDP高于1万美元且地方政府有意愿的地区,开展碳排放权交易的试点工作。

最近几年间,中国各地环境交易机构也纷纷建立。自2008年,北京环境交易所、上海环境能源交易所、天津排放权交易所成立以来,至少已经有8家环境交易机构,同时还有不少地方正在酝酿建立类似交易所,碳交易的呼声也在不断高涨。

但中国距离真正的碳交易市场还有很长的距离。世界自然基金会气候变化与能源项目高级主任杨富强说，中国至少在2020年之前,都会处在碳交易的探索阶段。因为中国目前还缺少很多必须的条件,通过目前的种种摸索,在市场建立前,中国至少要搞明白需要怎样的法律和政策体系。而这个准备工作会需要很长的时间。

北京环境交易所总经理助理龚俊松说,建立碳交易市场是一个非常复杂的系统工程，至少需要测算一个地方碳排放总量、限制量等各种指标,并将这类指标分解,以及如何建立监测核查等体系,在这些工作都结束之后,最后才是交易。

按照北京产权交易所董事长熊焰的预测,短期内中国仍将以类似于方兴地产购买减排量进行碳中和的做法为主,而2015年前后,将是自愿减排和配额碳交易并行。

“管办分离”浮现北京模式 资产管辖权尚无定论

本报记者 温淑萍 北京报道

本报获悉,在上海、无锡、马鞍山等地先后试验“管办分离”并成立医院管理机构之后,北京筹划中的“医院管理局”也有望于4月初挂牌,目前“三定”方案已经完成,机构设置和职能描述也已初定。

但与上述各地将医院管理机构设在地方国资委的模式不同，北京市医院管理局将挂靠于北京市卫生局,并作为其下属单位统一管理22家北京市属医院,资产总计超过200亿元。

知情人士透露，为了让医院改革顺利实施,去年卫生部就暗自定调,将政策法规司政策研究处处长调往北京市卫生局任副局长，协助该局另一位副局长协调医改工作。

“卫生部一直想做‘大卫生’系统,保险、定价等都归进来,这次管办分离如果再把权力稀释了，卫生部肯定不会接受,他们会谨慎改革的。”知情人士称。

200多亿资产大集合

北京市有关方面最近一直忙碌于这场机构设置的改革中。

据了解，为了保证医院管理局的独立化运营，该局将组织成立独立的机构，局长及部分人员极有可能从北京市卫生局抽调,“也有的来自医院”。

该机构的总人数大约100人左右,内设10多个处室,包括财务、服务考核、收费都会细分处室。

被纳入医院管理局管理的医院共有22家,大都是北京市卫生局直属医院。这些医院的资产将进行一场大规模的集合。集合后,这些资产将归医院管理局“总调度”,以往院长说了算的“花钱”方式将成为历史。

北京市一位三甲医院人士分析,这22家医院中,大都资产颇丰,如北京同仁医院、朝阳医院等,资产都远超10个亿。“如果平均计算,每家医院的资产都在10个亿以上。”如此分析,医院管理局的基础身价就达到220多亿,随着医院的良好发展,未来这一身价还将有所变化。

事实上，成立医院管理局对医院触动最大的就是财力的转移。朝阳医院2010年毛收入18个亿，抛去所有运营开销后,结余3个亿,以前这部分钱会保留在医院的账上,归医院建设、增设备等等自行调配使用。“但成立医院管理局后，结余的这部分钱将归医院管理局调配。”上述知情人士表示。

院长任命权回归

而对以往医疗管理体制的最大改动在于，院长的任命权不再由市政府独揽,地方卫生局有了很大的发言权。

据北京市相关官员透露，医院今后的经营、运行都将归医院管理局管理,医院执业的规范、政策将服从卫生局指导。

具体在医院运营方面为，医院实行监事会监督下的院长负责制，医管局负责聘任院长。院长拥有对医院人财物充分的调配权，接受医管局严格的目标管理和考核。也就是说,医院院长的任命从今以后由医院管理局说了算。而以往,公立医院院长的任命权是在市政府手里，市卫生局处于说了不算的境地。

在医院管理局对医院的管理架构中,医院院长的任命,由医管局决定,医院的科室主任、医师等人员的分工职责，将由院长领导下的医院班子决定,类似公司的领导成员结构。

今后,医院管理局聘任的院长,在接受管理局的管理考核外，权力的使用也将受到相应限制和监督,“以往,医院想盖楼了,想增加设备了,几乎都是院长拍板”。

> 成立医院管理局对医院触动最大的就是财力的转移，医院运营结余的这部分钱将归医院管理局调配

北大医院人士认为,成立医院管理局的第一个好处是,合理优化、布局了一定范围内的医疗资源，使其得到相对平衡发展,老百姓看头疼、脚疼就不会涌向同一个医院。

另一个好处是,制约了院长、医院收费自主的权力，自主收费在一定意义上预示着医院价格顺从医院收益目标前进，而这正是造成医院看病贵的原因。上述人士称,在中央决心调控医疗收费的状态下，院长的举动都将受到医管局委派的监事会的跟踪。

卫生部想“大一统”

2005年前后,无锡、上海就开展了管办分离的医院运行模式。前述两个城市都是将医院管理的机构，设在了国资委下面，上海名为上海申康医院发展中心，被打包进入该中心的医疗机构达24家,无锡为无锡市医院管理中心,纳入近10家医院。

换句话说,目前管办分离的改革已出现两个样本。未来发展中,这些管理医院资产的机构究竟被划归国资委还是保留卫生系统,都将产生不一样的意义。

在这两条路上，医院的属性和资产则是两种截然不同的结果。

如果是第一种,“医院作为公共医疗机构的本身属性丝毫不会改变。”安贞医院一位人士告诉本报，同时所有医院的资产,都还会流动于医疗服务市场内。

如果是后者，医院管理中心都被划归地方国资委，医院在一定程度上就会变身国有资产。目前国家对医院这一类非经营性国有资产尚无明确的制度框架设计，而企业本身的属性就是盈利，在运行中某些医院可能逐渐远离公立性本质,“如果是这样，无疑卫生体制将会产生巨大变革。”一位香港医院管理人士说。

不过,对于未来发展趋势,卫生部人士相对看好北京市的改革模式。上述管理人士认为，未来有可能是国家医院管理局引导地方管理局，对医院进行有效监管和运行,因为“医院本身是医疗体制中的一部分，如果归到国资委,就产生了体制分离,这是无法想象的”。

增值税扩围最快下半年试点 首批瞄定建筑安装和交通运输

本报记者 席斯 北京报道

本报获悉,“十二五”势在必行的税改之一——增值税扩围改革,最快将于下半年试点。

“我们还没有收到扩围试点的征求意见稿,所有关系地方的税收改革都要向地方征求意见,并进行修改后才会出台, 所以最快也要下半年出台,因为还要出台各地配套文件。”一位地方财税部门官员对本报记者说。

今年年初,上海市在地方两会表示要积极争取增值税扩围试点,支持服务业发展,但据地方财税部门人士称,增值税扩围试点会选取一些目前缴纳营业税的行业,但不太可能选部分地区试点。

本报从权威部门了解,试点将选建筑安装和交通运输等生产性服务业进行扩围试点,《增值税法》立法工作也同时在进行。

知情人士称,去年曾计划增值税立法与扩围同步进行,并在今年上报增值税立法草案审议。这其中包括对《增值税法》的起草,也包括增值税的扩围和增值税税率的调整。

但由于扩围改革涉及众多服务业, 以及营业税和增值税的衔接,所以今年更为明确的思路是先试点、再立法。

“最关键的原因是改革涉及中央和地方财政收入分配关系调整。”一位知情人士称。

由于试点需要一定时间,改革与立法如何协调成为相关部门不得不面对的问题, 记者从权威部门获悉,增值税法最快也要在 2011 年 10 月份之后提请全国人大常委会初审。

很多学者认为,立法和改革应同步进行,以立法推动改革,不能因试点而影响立法进程。

目前财税部门在完善增值税法草案同时也在制定增值税扩围试点方案。

增值税扩围改革, 就是把现在营业税征收的范围纳入增值税范围,进而取消营业税。目前,中国的工业和商业企业征收增值税, 服务业征收营业税,两者不交叉。营业税的三大征税对象为服务业、不动产以及无形资产。

而随着服务业的不断发展,营业税税制弊端凸显。“最大问题就是重复征税。”中国社科院财贸所财政研究室主任杨志勇说。

营业税是按企业的销售额或营业额全额征税。但有些服务业中间流转环节多,金融、保险、信托理财、物流,这些中间环节特别多,每一道环节都征营业税,导致服务企业税负太高,也阻碍了专业化分工。

作为服务业发展迅速的上海市,多年来一直收到企业通过各种途径对营业税制度的反映和抱怨。2010 年 9 月 1 日起,上海率先试点《营业税差额征税管理办法》, 对八大类进行营业税差额征税。比如,办法规定,从事广告代理业务的企业,以其全部收入减去支付给其他广告公司或媒体的广告发布费后的余额为计税营业额。此前,企业这一支出并不从营业额中扣除,全额征税。上海的试点涵盖了交通运输业、建筑业、金融保险业、邮电通信业等大部分缴纳营业税的行业以及无形资产和不动产等项目。

一位地方财税部门官员表示,上海的试点的确能给企业减负,但他们还是希望国家出台一个统一的政策,取消服务业重复征税现象, 他认为,差额征收在税收征管上会带来很多麻烦。

“试点可能只是将部分服务业改为增值税,但增值税的税率不会有变动,但如果增值税立法能同步进行的话, 增值税的税率也很有可能调整,应该是下调。”一位知情人士告诉本报记者。

现在营业税是地方税,而且是地方第一大税种。增值税为中央地方共享税,目前按中央 75%、地方 25%的比例分配。一旦增值税替代营业税,营业税将有四分之三上缴中央,地方税收受到很大影响。上述知情人士称,增值税改革同时,中央肯定会调整增值税中央与地方分成比例,保证地方既得利益。

“如果是试点,那么就试点部分怎么划分收入是我们地方比较关注的。”一位地方财税部门人士说。

政府警告力拓 铁矿石谈判不会坐视

上接 01 版

多部门应对铁矿石危局

工信部人士说, 铁矿石谈判这些年, 由于价格上涨和矿山强硬更改定价机制, 已经给中国钢铁产业造成了很大影响, 使中国的大型钢铁企业的利润率一直处在一个低水平上, 给钢铁企业进一步生产经营造成了很大压力。而一些中小钢铁企业则常年面临亏损的局面。

今年 2 月中旬, 力拓集团和中国钢铁企业的 2010 年财报相继公布,结果令人哗然,力拓一家的当年净利润超过 140 亿美元, 相当于中国 70 余家大中型钢铁企业的当年利润总额。而根据钢协的统计,自 2003 年至今, 因为铁矿石的不合理涨价, 中国钢铁企业已经多支付了 2000 多亿美元的成本。

这一结果引起政府层面的关注。不久前,在国家发改委和力拓集团高层的一次会面中, 国家发改委称,上述情况的出现,是高度扭曲的市场下的产物。铁矿石谈判如果影响到了产业安全和几十万人的就业,那就涉及到政府了。这是相关政府部门首次向矿山公司表示, 铁矿石问题已经触及到国家安全问题。

自今年 2 月底, 中钢协原负责协调铁矿石谈判的罗冰生、单尚华、陈先文等人先后隐退之后, 中国钢铁行业与矿山公司之间的铁矿石谈判便就此消歇。据了解,目前各大钢厂大部分都已经按照矿山公司提出的要求签订了协议, 其中既包括月度、也包括季度等多种形式。

3 月 31 日, 工信部有关人士透露说, 中国参与铁矿石谈判的原有体制目前还没有发生变化。中钢协依旧是代表行业进行谈判的组织和协调者,直接进行谈判的还是宝钢。但在这种机制延续的背后, 却发生不少变化。相关部门已经建立起联合应对小组, 共同研究中国所面临的越来越不利的铁矿石局面。

按照职能划分, 工信部是属于钢铁行业管理部门, 铁矿石问题也在政策范围之内。但是上述工信部人士却对本报说,“铁矿石谈判原来的中方机制要不要改变、中钢协是不是继续担任组织者, 这些问题不是工信部可以拍板的, 这需要更高层的决定。”来自“更高层的决定”意味着, 铁矿石谈判相关对策的研究已经超出一般部委的级别。

应对铁矿石金融化

据称, 目前对铁矿石问题的对策研究, 至少有国家发改委、工信部、商务部三个部门的参与,正在研究的相关政策措施包括如何应对铁矿石市场被金融化现象、钢铁企业走出去对策研究、规范铁矿石进出口贸易、整顿国内进口秩序以及外资巨头一些具体并购项目可能涉及到的反垄断调查等方面。

政府方面为应对铁矿石市场所作出的反应可能还不止上述方面。据悉,建立铁矿石资源保障体系已经成为相关部委在十二五期间的重要工作之一,除继续鼓励钢铁企业走出去, 参与海外矿山投资之外,还鼓励企业积极参与海运市场、码头、海外矿山基地及相关配套设施等方面,采取措施防止矿山公司对主要铁矿石港口和海运航线的进一步垄断。

在相关部门目前正在研究的措施之中, 其中包括对中国应对铁矿石金融化趋势的相关对策。经证实,工信部相关部门已经开始着手部署相关企业和机构开始研究。

今年 1 月 29 日, 坐落于孟买的印度商品期货交易所(ICEX)宣布正式推出铁矿石期货产品。这是世界上首家推出铁矿石期货的交易所。此前,在必和必拓的推动下,铁矿石定价已经被指数化, 在国际 TSI 指数、MBIO 指数和 Platts 指数的推动下,新加坡交易所、伦敦清算所、芝加哥商品交易所、美国洲际交易所等陆续推出了铁矿石掉期交易业务。

中钢协原秘书长单尚华说,目前国际上被采用的铁矿石指数背后, 基本上都有三大矿山公司的力量。矿山巨头推动铁矿石市场金融化的趋向已经非常明显。

工信部的官员说,从石油、农产品、有色等国际大宗商品的发展轨迹来看,金融化是不可避免的趋势。他认为, 铁矿石方面由于资源被绝对垄断,中国基本没有话语权,因此比较合理的做法是尊重正在发生的事实,并逐步研究对策。

据透露, 工信部目前开始研究的具体内容包括: 摸索铁矿石期货市场、指数市场等金融衍生品的机制,中国企业究竟以何种形式介入,

铁矿石谈判原来的中方机制要不要改变、中钢协是不是继续担任组织者, 这些问题不是工信部可以拍板的, 这需要更高层的决定

如何避免再次被动等方面。在工信部的计划中, 具体的研究工作将吸收大量来自金融、信息、投行等方面的力量参与。在工信部看来,任何一个金融衍生品, 都具有很大的外延性和专业性, 而传统的钢铁企业大都缺乏这些方面的经验。

但就目前来看,中国应对铁矿石金融市场的道路将异常艰难。根据工信部初步了解的结果,国内主要钢铁企业基本上没有真正懂得金融市场的。而且在中国钢铁企业推行金融衍生品,也存在一定体制上的障碍, 因为大部分企业是国企,有中航油陈久霖的案子作为前车之鉴。

工信部也正在寻找在现有体制约束下, 钢铁企业参与铁矿石金融产品的可行途径。有关官员说,“如果国有企业不行, 能否在一些比较大的民营钢铁企业中推行? 如果一家大型钢铁集团整体参与金融衍生品交易存在障碍, 那么是否可以从其下属的证券公司或者投资公司开始? ”

不过,工信部有关官员也承认,一下子让中国钢铁企业大规模的参与到铁矿石金融市场上来是不现实的。“毕竟这是一个新生的市场,而且三大矿山公司也在摸索, 但是中国企业必须做好应对的准备。”目前, 工信部已经开始了应对铁矿石市场金融化的前期调研工作。

事实上,国内一些相关机构都已经开始在做铁矿石金融化诸多准备。“我的钢铁网”、“中国联合金属网”等机构相继推出了自己的铁矿石指数,一些贸易商和钢铁企业也已经开始尝试参与国外的掉期交易。

我的钢铁网资讯总监徐向春说, 中国钢铁行业应该在金融市场上争取议价权。国家应支持相关国内金融机构研究我国的价格指数模式,并研究相应的对冲机制,为企业化解风险。比如指数定价,我们也可以坚持在我国设立指数交易场所,在铁矿石市场上采用来自中国的价格指数。

现在来看,由中钢协组织、宝钢出面的铁矿石谈判, 在经历了近十年的喧嚣后正在重回相关部委的政策范围内。中钢协原秘书长单尚华曾表示, 中国铁矿石谈判目前的局面是由整个体制造成的, 远非某一个人、某一家企业或者某一个协会所能解决。中钢协党委书记刘振江说,这些年的经验告诉我们,仅靠谈判来解决铁矿石的问题是不可能的。人家挣一年是一年,价格能提多高就提多高。寄希望通过谈判来降低铁矿石价格的手段, 大家就别再做这个梦了。

而现在, 相关部委则开始寻求保护产业安全的铁矿石突破之路。对于整个臃肿庞大又有分散的钢铁行业来说, 此前的诸多政策都存在“上路易、操作难”的困境,对于应对铁矿石金融化局面, 则同样面临着诸多未知的考验。



部分城市拒绝修改房价目标位 住建部窗口指导被谁洞穿

本报记者 宋尧 北京报道

在住建部要求各地酌情修改房价控制目标的通知下发后，变化已经开始产生。

高调反对的是广州，该市国土房管局的官员拒绝对已出台的房价控制目标做出修改。而包括西宁、拉萨等多个西部城市依旧未公布房价调控目标。

开始有所调整的，则是长春、大连等新公布目标的城市，长春在房价控制目标中首提房价收入比，而大连低于 GDP 增速 3 至 5 个百分点的目标表述，也与此前的城市明显不同。

不过，知情人士告诉本报，住建部在“新国八条”出台后，曾召集 18 个城市研究如何制定房价控制目标，最后确定按不超过 GDP 和人均收入增长水平来制定。而地方政府按照这一标准来制定的结果，却引发了舆论的普遍指责。

按照“国八条”条文的规定，地方政府制定房价控制目标的参照标准有三个，“当地经济发展目标、人均可支配收入增长速度和居民住房支付能力”。

“因为居民住房支付能力根本无法计算，此外如果真按这一标准走，北上广深这些一线城市房价要至少降一半才合理。”该人士表示。

风波始末

“各地此前按 GDP 增速制定的房价控制目标，实际上是住建部窗口指导的结果。”北大公共经济研究中心研究员韩世同对记者表示。

据他称，早在一个多月前就已经知道各地城市都会只参照 GDP 和人均收入这两项指标来制定房价控制目标，消息来自一位“体制内的朋友”。

3 月 29 日，出台房价控制目标的城市已有 40 多个，除少数例外，几乎都选择与年度 GDP 增速相捆绑，而大多数城市高达十几个百分点的 GDP 增速，预示着这房价控制目标将与 2010 年的实际房价上涨相差无几。

“我不想去指责地方政府，因为这一结果可以说是技术操作的问题，太指责地方政府有些冤枉他们。”韩世同称，对于习惯照章执行的官场而言，住建部的窗口指导正好为他们制定宽松的目标提供了便利。

“我与一些城市国土及建设系统的官员聊过房价控制目标的制定，比较普遍的看法是，按照 CPI 增幅的标准制定，对地方政府的压力适中，而外界的指责也不会那么大。”北京大岳咨询顾问公司总监李伟这样表示。

不过地方官员私底下的意见显然无法成为决策依据，诸多的争议也随之而来。

住建部随后向全国的住建系统下发了一条通知，要求各地在确定年度新建住房价格控制目标时，要在本地区内听取社会意见。已经公布本地区年度新建住房价格控制目标的城市，也要以适当的方式听取社会意见，并根据情况，酌情调整已发布的调控目标。

在“国八条”出台之后官方内部讨论房价控制目标的制定标准时，没有人能预料到政策的横生枝节。

“房价调控目标这事，本来就是中央与地方之间的博弈，中央即便要问责，也得落实了地方的把柄。”李伟称，严格遵循“国八条”规定的当地经济发展目标、人均可支配收入增长速度这两个参照系，以技术原因将居民住房支付能力剔出在外，地方政府显然在第一轮博弈中占尽了上风。

> 房价控制目标的制定，比较普遍的看法是，按照 CPI 增幅的标准制定，对地方政府的压力适中，而外界的指责也不会那么大

文字游戏

表态积极的几个城市饱受诟病。

北京市的政策里只包括“普通住房”一项，将保障房与高端房同时剔除在外。当地现行的普通住房标准为 2008 年 11 月发布，必须同时符合三个条件：住宅小区建筑容积率在 1.0 以上；单套建筑面积在 140 平米以下；实际成交价低于同区域平均交易价格 1.2 倍以下。

但问题是，平均交易价格依旧按 2008 年的标准化为四档，具体为三环以内总价 215 万元/套、三环至四环之间 175 万元/套、四环至五环之间 165 万元/套、五环以外 100 万元/套。由于房价的高涨，这样的住房在北京基本上已经找不到。

长春的房价收入比则与家庭年收入挂钩，按夫妻两人的收入计算。加上长春房价的总体水平较低，今年仍旧有不小的上涨空间。大连市的房价控制目标经过扣除折算之后，其涨幅空间仍旧在 10%左右。

“地方政府也有楼市滑落的担忧，而房价控制目标，这时候已经成为地方政府稳定预期的工具。”李伟认为，单纯价格的涨跌对市场影响不大。不过一旦市场形成降价预期，势必带来楼市成交量的大幅下跌，那对市场则是破坏性的。“地方政府的财政收入将因此受到致命打击。”

因此，在房价控制目标上，地方政府会尽可能提高预期，以化解当前楼市观望的气氛，促进成交。“与 GDP 增速挂钩的房价控制目标，在向总理表态，也向市场表态，核心都是稳定房价。”

依旧有压力

即便是偏高的房价控制目标，从现在来看地方政府的完成依旧有压力。

中国指数研究院刚刚发布了 2011 年 3 月的“百城价格指数”，3 月份，百城住宅平均价格环比依旧保持上涨，涨幅为 0.59%。而全国十大城市中，除上海之外，同比涨幅均超过 10%。

而世联地产业也对全国 21 个城市 1–2 月间的房价走势作出分析。包括北京、郑州、青岛、沈阳等在内的 8 个城市被其认为年底完成房价控制目标压力极大。在对比 2010 年全年的均价与 2011 年 1–2 月的房价水平之后，上述 8 个城市的增长幅度都超过了 10%，最高的郑州达到 17.4%。

“以哪个时点的房价做比较？”世联地产在报告中提出这样的问题。各个城市在公布目标时也仅笼统地说对比 2010 年，却未指明具体时间节点。“是以全年均价呢，还是年末价格？”

具体到北京，根据国家统计局的数据，在 90 平米以下新建商品房价格的统计上，北京市也连续两月环比上涨，1 月份涨幅为 1.5%，2 月份为 0.9%，2 月份同比涨幅也高达 9.8%。要想“稳中有降”，也颇有压力。

“最好的办法其实是不出台房价控制目标，一出台反而就乱了。”如此纷杂的局面下，韩世同这样认为，“其实无论是 GDP、居民可支配收入还是支付能力，与房价涨幅之间都没有一个必然的数理逻辑关系。制定房价控制目标，在技术上本来就是无法实现的。”

在外界的指责中，房价控制目标与具体调控措施的脱节最为业内所诟病。“其实政府已经限购、限价和大量建设保障性住房了，还需要什么各城市的房价控制目标呢？”SOHO 中国有限公司 CEO 张欣便持这样的意见，而这一观点也为许多开发商所赞同。

中国房地产协会的秘书长苗乐如则认为关键点还是要理清调控的目标。“楼市调控的关键点是保民生，价格调控也是如此。但这个民生的界限该划在哪里呢？笼统地将全部房价纳入其中便能达到目的？”

苗乐如认为绝非如此，首先应当做的还是对市场做深层次的细化剖析，理清结构，“普通住宅，这才是老百姓怨声比较大的部分”。

危险的天贵所

上接 01 版

根据天贵所总经理助理闫可预计，2011 年度天贵所总成交金额将达到 5000 到 6000 亿元。

然而，投资者却并没有如此的运气。“客户进来，超过 90%的账户都在亏损。”一家天贵所综合会员的内部人士透露。

事实上，多位人士向本报记者表示，天贵所的交易模式是值得玩味的。

按照天贵所设计的模式，交易所下设四家特别会员及众多的综合会员。综合会员负责吸纳客户，在哪个综合会员处开户，那客户就只能与这家综合会员进行交易。特别会员只能与综合会员进行对手交易。天贵所里所有交易都是一对一的，不同等级和类别之间的资金无法产生交易。

记者在暗访中被告知，综合会员可以按照手续费万分之十二的比例对介绍客户进场的居间商进行返佣，这个比例是交易所返给综合会员手续费的 120%，也就是说，每引入一位新客户，综合会员还要赔钱支付居间商的佣金。

如此高的佣金，是个不正常的先兆。“在正规的期货市场中，给居间商的返佣一般不超过手续费的 45%。”一家期货公司高管介绍，“经纪商依靠手续费生存，超过这个比例公司就无法支撑日常的开销。天贵所综合会员显然不依靠手续费盈利。”无法通过手续费盈利，那综合会员靠什么支付自己的运营开销呢？

“在这种一对一的对手交易中，客户的亏损正是综合会员的盈利。”一家海外衍生品交易所高层人士指出。按照上述综合会员透露的数据，90%的投资者亏损，这也就意味着综合会员在 90%的情况下都在获利。

更为引人注意的是，在投资者和综合会员的对手交易中，双方使用的杠杆并不相同。“交易所允许会员采用相当于客户 4 倍的杠杆交易。”一家综合会员内部人士透露。按照交易所对客户收取 8%的保证金的规则，客户的资金杠杆是 12.5 倍，而综合会员资金杠杆则达到 50 倍。

使用更高的杠杆，也使综合会员更加畏惧“强手”。另一家综合会员内部人士在暗访中告诉记者，他们采取各种方式避免给机构投资者开户，目前旗下全是个人投资者。

“这在其他所有交易所都闻所未闻。”上述海外交易所高层说，“最大的可能就是担心机构投资者经验丰富、资金量大，一旦盈利就会使综合会员产生巨额亏损。”

蹊跷的“做市商”制度

天贵所两个品种的报价系统也颇令人玩味。国外的做市商制度要求做市商自主进行报价，而天贵所的做市商们却必须在交易所报出价格后义务性地买卖。

据综合会员介绍，天贵所之所以能够提供 24 小时的报价，是把伦敦 LME、美国 Comex 等三家海外贵金属期货交易所的报价根据时差拼接起来，再以国内的实时汇率加以换算形成价格，天贵所内部的买卖并不会影响到价格。

事实上，虽然一再宣扬“争取国际市场定价权”，天贵所对国外价格的依赖使其无法在国外休市时继续交易。据其公告，2010 年 4 月 2 日美国、英国因为耶稣受难日休市时，天贵所也在 4 月 2 日休市。

一位监管层人士指出，定价是“做市商”制度的关键，“定价技术含量非常高，需要高端的量化金融人才。做市商必须有能力计算出一个不过高的价位保证成交，也不能过低而吃亏。”像天贵所这种完全不参与定价的“做市商”根本就不能称为“做市商”。

在采访中，多位受访专家指出，天贵所所谓的场外交易（OTC 市场）、做市商模式都是偷换概念，目的在于以金融创新的理念吸引投资者入场进行对赌交易。

对冲的风险

根据交易所会员的介绍，客户在综合会员处下单之后，综合会员会在内部进行多空头对冲，如产生单边净头寸则向上一级与特别会员对冲；特别会员有义务接下综合会员的单边净头寸，如果还不能消化掉的话，特别会员就要寻找别的渠道进行对冲。

这样的一种模式，让特别会员成为了最终风险的聚集点。但关于特别会员的对冲，交易所与会员的说法却不一。按照一家会员单位的说法，特别会员是通过汇丰银行，在香港市场上进行对冲；而天贵所总经理助理闫可则否认交易所及会员在海外进行任何交易，他表示多数交易都可以在交易所内部对冲掉，少数情况下剩余头寸是特别会员自己找其他途径对冲。

值得注意的是，天贵所根本没有海外交易的资格。据了解，交易所在 2008 年成立之时曾向外管局提出外汇额度申请，但根据闫可的说法，至今尚未获得批复。

事实上，交易所、综合会员、特别会员均为没有金融牌照的企业，根据闫可披露，交易所共有四家特别会员，每家注册资本为 2 亿元。

“欧美成熟市场真正的做市商都是高盛、花旗几家超大型的金融机构，承担风险的能力和技术水平都是世界一流的。”上述监管人士指出 2 亿元的注册资本其实远远不能承担“终极做市商”的责任，而一家没有金融牌照和经验的民营企业也不可能正确地在金融衍生品市场上进行对冲。

而因为不能自主报价，“做市商”还是须按照别人定好的价格接单，无法调节自己承担的风险。

上述海外交易所人士指出，一旦发生极端行情，天贵所的这种模式会逐级传递风险，导致做市商爆仓，投资者的资金也付诸东流。

股东迷团

在向投资者和居间商介绍天贵所时，综合会员最爱使用的词语是“国务院特批”、“政府背景”，然而记者在调查中发现，天贵所不但没有任何来自国务院的批文，而且其成立过程也颇为扑朔迷离。

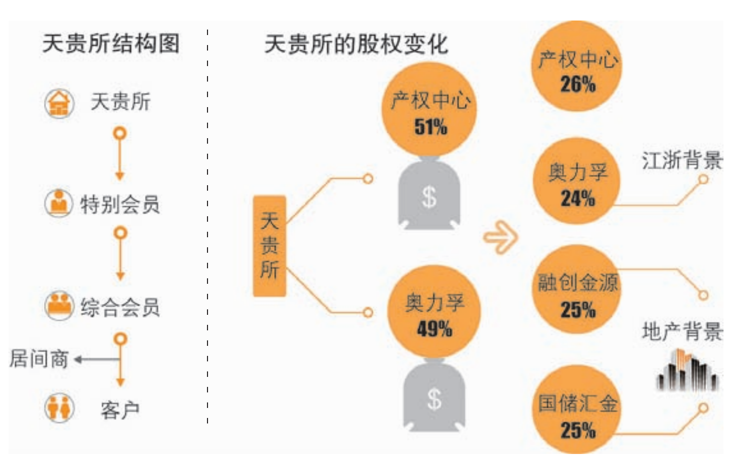
谁是天贵所最初成立的牵头人和设计者，已经成为非常神秘的故事。天贵所总裁助理闫可声称并不了解，而天津市金融办相关人士说天津产权交易所“只是参与，并不是牵头的。”

但本报经过对天贵所股东背景的梳理发现，三个家族在天贵所成立及后来的股权变更中贯穿始终。

公开资料显示，天贵所于 2008 年底由天津市产权交易中心(以下简称“产权中心”)和天津奥力孚国际贸易有限公司(以下简称“奥力孚”)联合发起成立。奥力孚出资 490 万元，持股 49%。这家奥力孚公司的成立时间仅比天贵所早了 40 天。祝绍乾、祝梦洁和龙银分别持股 50%、38%和 12%。时年 21 岁的祝梦洁为公司法人，同时成为了天贵所的副董事长。

本报得知，奥力孚背后的资金背景来自浙江和四川。天贵所副董事长的祝良野是北京宁波商会名誉会长，名下有家黄金公司，名为恒古金(北京)国际投资有限公司。从天贵所这些董事、监事、经理人的个人资料中可以看到，祝良野、祝绍乾、祝梦洁是一家人或者亲属关系。

而奥力孚的前股东、现天贵所副总经理龙银(四川人)与 2008 年天贵所设立时的董事龙运强是一家人。2009 年底，龙银将部分股份转让给了一位名叫周仁旭的温州股东，周仁旭亦拥有一家黄金公司，名为黄金日贵金属交易有限公司，该公司是贵交所的第 3 号会员。



经济观察报 / 制图

浙江系资金入股天贵所，在业内人士看来，似乎有着必然性。“江浙一带的人一直都在从事期货、炒金之类的事情。他们对这个有经验。”一家在期货业有 15 年经验的期货公司高管说。而天津市金融办人士亦承认，当时有向浙江一带做黄金的征求意见。

据了解，天贵所起步并不顺利，2009 年的财务数据显示，当年净利润仅 2 万余元。知情人士向记者透露，天津市和交易所方面当时希望引进更有“实力”的股东。“主要原因是对于天贵所的成立和经营，央行方面一直不同意。”据悉，天贵所的领导曾表示，能帮助天贵所取得央行许可的人士，天贵所愿意奖励其 500 万元。

随后，两家神秘的公司入股了天贵所。2010 年 1 月 29 日，天贵所增资扩股，产权中心和奥力孚的股份分别被稀释至 26%和 24%，两家新股东——北京国储汇金投资管理有限公司(以下简称“国储汇金”)和北京融创金源投资管理有限公司(以下简称“融创金源”)——各出资 500 万元分别获取了天贵所 25%的股份。这两家公司是 2009 年 12 月 2 日和 3 日突击成立的，成立地址相邻，成立日期相差一天。

本报实地查证后发现，奥力孚、国储汇金、融创金源三家注册地根本子虚乌有。

在天津市港口保税区内的通达广场大厦 5 层，记者能找到最大的数字是 544。但是，奥力孚注册的办公场所的门牌号是并不存在的 562。国储汇金和融创金源的工商注册登记地址在北京和平里的同一栋楼里，分别为北京市朝阳区和平街 14 区（华表时装公司）1 号楼 C36 室和 C33 室。而记者在实地调查中发现这两个地址并不存在，该楼的数位居民都告诉记者，1 号楼并没有华表时装公司，而且 C36、C33 室的称呼在 1 号楼也不存在。即使在附近找到的华表大厦也无法找到这两个地址。

但是，这两个股东入主天贵所的同时，一位持有港澳身份证的人士胡旭成成为了天贵所的副董事长。本报调查发现，胡旭成是兆阳恒达国际管理咨询(北京)有限公司法定代表人。进一步资料显示，胡曾任荷兰国际房地产 (ING Real Estate) 中国公司董事，ING 北京投资有限公司执行董事和北京太平洋城房地产开发有限公司董事长。

记者还发现，融创金源法人为胡旭升，据一位业内人士透露，胡旭升和胡旭成为兄弟关系，但本报对此尚未能证实。至此，可以看出，祝氏、龙氏、胡氏三个家族才是产权中心之外天贵所真正的主导力量。

北京一位从事贵金属交易的人士质疑认为，天贵所股东背景遮遮掩掩，扑朔迷离，怎么能保证投资者在交易时进行有效地风险控制？

三不管地带

与当初“谁批准成立了天贵所”一样，现在这家已经将业务开展到全国范围的交易所究竟归谁监管，竟也成了一个谜。

据知情人士透露，央行曾数次视察交易所，甚至提出了关闭的要求，但最终不了了之。而证监会期货部相关领导表示，天贵所不属于证监会的监管范围，“谁批的谁监管。”

“贵金属交易的确缺乏全国范围的监管。”天津金融办相关人士承认，在地方范围也是多家厅局“集体监管”。

但到底由谁来监管，直到记者发稿时，也未能获得一个准确的答案。

（本报记者程志云、编辑廖颖对本文亦有贡献）

长沙限购令 令发展商笑逐颜开

上接 01 版

“我们仿佛在等待最后一只调控的靴子落地，很难解释当时的心情，只是想今年总部交下的任务怎么完成。”雷云说。

但 3 月 4 日，雷云的上司知道长沙市落地的限购政策之后，拍着桌子就开始骂娘，而后是一脸释然的喜笑颜开。

这是一个出乎所有人预料的限购政策，长沙市房地产行业将其解读为：“限内不限外、限小不限大、限新不限旧”。即限购政策仅局限与长沙市内五区，郊县不限；仅限制 90 平米以下户型，90 平米以上户型不限；仅限制新建住宅销售，二手房不限。

这是各地自有限购政策以来被认为是最为宽松的限购政策，也是令雷云这样的行业从业人员感觉到最具戏剧色彩的政策。

“不知道长沙市怎么会做这样一个政策，也不知道这个政策怎么会被批准。”雷云说。

雷云迅速和自己的同事做了一个简易的市场调查，调查后的结果让雷云吃惊，此前他们判定可能持观望态度的客户已经结束观望，70%以上的接受调查对象表示愿意迅速买房，并进入看房和选房程序。

调查发现看房者的意见趋于一致：长沙市政府支持房地产行业，不希望看到房价下跌。

“原本已经对市场失去信心的购房者认为市政府会支持房价上涨，中央与地方政策态度的差异性开始让这些购房者担心房价继续上涨。”雷云说。

此间，雷云同时发现一个细微的变化是，更多愿意进入市场的购房者开始担忧，长沙如此宽松的限购政策是否会引来新一轮的宏观调控。“买房趁早买”的情绪开始在长沙市蔓延。

于是在向上司提交营销计划时，在定价方案上，雷云写道：鉴于市场对于政策调控产生了怀疑情绪，认为地方政府支持行业发展，价格承受心理开始增强，可以试探性涨价。

买房难

房地产商的释怀，其连锁反应就是购房者买房难。

“我们想买房，但是买不了。”张辉自去年年初便已经开始有了购房意愿，但去年年初连续出台的政策让张辉以为市场价格会有调整。

进入 2010 年下半年张辉发现自己的判断完全错误。长沙市场像疯了一样在抢房子。“每每走到一个中意的楼盘，销售人员的答复都是房子卖完了。”张辉说。

张辉自己也想不明白为何长沙的房子卖得这么好。张辉的买房计划被迫再次搁浅，时至新年，张辉看到了中央发布的史上最为严厉的房地产调控政策。张辉开始紧张地关注长沙市的房地产政策，他再一次猜想，也许房价真的要掉了。

长沙的限购政策落地之后，张辉彻底绝望。他决定买房，但很快他发现他似乎已经很难买房了。

“我的朋友是去年年底买的房，到现在按揭贷款还没批复下来，我问银行现在按揭贷款的情况，一些银行对我说，现在根本就不放按揭贷款。”张辉说。

情况比张辉说的更复杂。“原来是有十几家银行给我们办按揭贷款的，但现在办按揭贷款的仅有两家。而且额度很少。”雷云说。

雷云了解到的真实情况是，银行目前已经严格按照地方房地产备案及个人纳税情况对按揭贷款进行审核。国家似乎已经将各地房地产登记部门的备案系统与税务系统嫁接，银行可以直接在相关税务系统上查找贷款人的税收记录，以及购房情况。

“银行现在异常挑剔，他们只要最优质的按揭贷款客户。”雷云说，“我们有很多客户想买，但是他们怕银行不给办贷款。”

但张辉毕业后即在长沙市稳定的事业单位工作，他未婚的妻子亦是公务员，又是首次置业，有 6 年的纳税记录，按理说，张辉属于收入稳定的银行优质客户。

但雷云说，整个地方性的房地产备案系统仍在调试当中，政府积压了大量的去年年底以来的房地产交易未有备案，是以新的房地产交易备案速度滞后了，没有相关备案可查，银行是不给发放贷款的。

信贷及备案层面的关卡使得整个长沙市在 2011 年初的房地产交易数据迅速下滑至周成交千套一下。直至最近两周，情况方才好转，长沙的周交易量重新回到千套以上。

张辉这个时候接到他登记过的楼盘的电话，邀请他去看房，开发商的介绍是按揭似乎好办了一些。而有长沙市开发商则表示，政府的房地产交易备案系统基本调试完毕，去年积压的备案也似乎快处理完了。“可以办按揭了，我就买房。”张辉说。

“中国制造”涨价 两年后或迎来高价时代

本报记者 张斌 北京报道

去年开始，温州富罗迷(follow me)鞋业有限公司的滕兴彪就开始跟自己的客户谈涨价了。他说：“我们从去年年底开始，大概涨了有10%–15%吧。”

本报采访的不同行业的外贸制造商均表示，今年有提价10%–15%的打算。

工人加工资、原材料价格上涨、人民币升值……各种成本的上升使得长期以低价取胜的中国外贸商在利润被挤压的同时，不得不提价应对。

这既是一个被动的过程也是一个主动的行为。涨价潮中，中国企业是否有能力将成本的压力转移出去？显然，制造业的洗牌不可避免，坚持下来的会让“中国制造”不再廉价。

“两年过后，中国的出口商品将迎来我们的高价时代。”滕兴彪说。

“中国制造业所要做的，就是调整与坚持。”浙江奥奔妮服饰有限公司的董事长郑晨爱表示。

被动，因为迫不得已

“主要的压力来源于三个方面。”滕兴彪说，“原材料的价格上涨，劳动力成本的上升以及人民币的升值，这三个因素让我们外贸企业不得不提价，做生意总不能不赚钱。”

“一年的时间，原材料这块儿涨了四五成，身边的企业都是如此，各行各业都是一样的。”他说。

环球资源研究公司在去年12月份曾经做过一次调研，他们走访了232家电讯产品、家居用品、时尚配饰、成衣及纺织品、五金产品、体育器材和安防产品的中国出口商，其中过半数受访企业来自广东省，19%来自浙江省，而13%来自福建省。

调查结果显示，去年以来，生产企业的原材料及配件价格持续上涨，33%的受访者表示，去年原材料及配件价格的升幅为6%至10%，而高达41%的受访供应商则指出原材料价格上涨高达11%至20%或更多。

原材料价格上涨之后，怎么办？调查中，24%供应商计划实行新一轮的价格调整。

除此之外，劳动力成本的上升也是企业不得不涨价的一个原因。

2010年伊始，“用工荒”就开始荣登中国各大媒体的头条。年中，富士康公司(Foxconn)在一连串的工人自杀事件后大幅加薪，中国大陆工人工资的不断提高一直是人们关注的焦点。

之后，有人开始提出“刘易斯拐点”，即随着发展中国家的农村剩余劳动力逐渐减少，该国工资开始迅速上涨的转折点。

去年，滕兴彪给工人的薪水增长了大概10%–15%。

他说：“虽然无奈，但是应该，中国制造业工人的工资20年来的涨幅都不大，这是不公平的。温州这边的工厂工资的平均涨幅在10%左右。”

再加上人民币升值，“所以说提价是不得不为之的事情。”滕兴彪说。

涨价，刚刚开始

之所以说这也是一个主动的行为，是因为过去30年中，中国在世界一直处于低供应成本地位。凭借以廉价劳动力为主的庞大制造机器，中国实际上挖空了美国、欧洲和亚洲其他国家的产业基地。

滕兴彪说：“过去20年，由于价格持续下降，我们不得不增加发货量才能保持收入增长。现在各方面的成本上升，使得企业之间不能再相互压价竞争。”

事实上，这些制造工厂早已经厌倦了这种以量取胜的生存方式。

提价，并非就意味客户的大量流失。

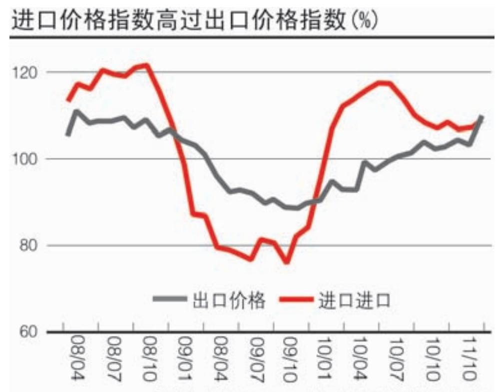
“我们受到的影响就相对较小。”滕兴彪接下来分析了个中原因。他说：“我们代工的一般是比较知名的品牌，也就是专业性较强的订单比较多，首先找到替代我们的工厂不是很容易，现在印度、越南等国还达不到这个水平；其次，这些大品牌有自己的市场，世界各地有他们的品牌店，也就是说他们需要一定量的商品去支持他们既有的市场，或者仍需要不断增加的量来扩大市场。”

“当然一些比较小，也不知名的品牌订单在提价之后会有所损失，但是那并不是我们的重点。”滕兴彪说。

涨价，才刚刚开始。这个过程中，肯定会有工厂消失。

“因为一些工厂没有议价的能力，一提价就会丧失订单，大环境中各项成本又在上升，这些企业会慢慢消失；另一方面，由于制造业越来越难做，有些在这里赚到第一桶金的人也会从这里退出去。”滕兴彪说，“这个过程完成之后，中国的出口商品会进入一个全速提价的时代，不止10%–20%，是一个大幅度的上涨。”

进口价格指数高过出口价格指数(%)



资料来源:Wind 中国银河证券研究部

这是因为生产的总量在下降，一些工厂的消失会促成供需的平衡，而不是现在“工厂多、订单少”的局面，这自然会使中国的商品价格上升到应有的位置。

很多依然坚持着的制造商都有着这样的心理预期。

“我想这个时间应该是过了今年和明年，也就是2013年。”滕兴彪预测着。

而业内的专家表示，5–10年内制造业是不可能大规模从中国转移出去的。商务部研究院院长霍建国是这一观点的支持者。

滕兴彪说成本上升之后，虽然自己也有提价，但是公司目前的利润率只有5%左右。“一个公司至少要有10%的利润的时候，才能保证技术的更新和发展。目前外贸这部分的利润还是很低的，但是我想熬过这两年，还会有一段好的时期。”他说。

浙江奥奔妮服饰有限公司的董事长郑晨爱与滕兴彪有着同样的想法。

郑晨爱说：“我们的价格已经提升了30%，以前是量上去，利润下来；现在我们主要是保利润。目前企业应该做的就是认真的调整+坚持。”

这段时期过去，中国的出口商品会迎来又一个“春天”。

总部位于香港的消费品采购和物流公司利丰已经发出警告称，“一个采购涨价的新时代”已经到来，中国制造企业将会把不断提升的原材料及劳动力的成本转嫁给客户。

美国银行–美林经济学家也称，未来几年，随着中国劳动力成本上升，中国进入“刘易斯拐点”时，美国消费者价格指数升幅将会增至4%左右。

震后的机会

温州人开始囤货

本报记者 张斌 北京报道

《左手犹太人右手温州人》书里这样描述温州人，“天生商人”。

日本地震后，温州人又发现了商机。

温州人白先生(化名)说：“现在好多人都在囤电子配件和钢材等商品，因为大家都在猜测过段时间日本的进口税率会下调。”

这是最近十多天的事情。

商机就是断货的危机。不久前，这些人聚在一起刚刚开了一个会。

“现在囤什么的都有，电子配件居多。一般1000平方米的仓库，价格在5000万–6000万人民币的货，有些人囤得很多。”白先生说。

他说：“囤货并非完全是在国内厂商断货的时候提价出手，最近有风声说日本在震后重建中会大幅调低本国进口税，当然还没有确切的消息，我们是想在这方面做文章。现在每天都在关注。”

日本是科技输出大国，其芯片业占全球市场的五分之一，像苹果iPad这样的畅销电子产品也极度依赖日本厂商的NAND闪存。

日本地震后，全球的汽车和电子厂商才开始明白，产能的严重中断会对存货造成何种影响。

那些并未在修复地震或海啸带来的直接损害的工厂也正在同间歇性停电、运输困难以及零部件和工人短缺等问题作斗争。

截至3月底，丰田旗下全部12个组装工厂全部停工。本田说，预计最早要到4月3日才能恢复生产。索尼15个受影响的工厂中只有四个正在运营。尼康和佳能两家相机制造商也宣布产出速度会降低。

业内分析师说，即便这种短暂的停顿也意味着消费者最快下个月就会看到日本电子产品和汽车短缺的状况。但更加难以衡量的是，出现的问题可能持续多久，更广泛的影响会是什么。

在中国，彩电、笔记本电脑等虽未明显涨价，但配件涨势已经非常明显。

“以前120元的单配内存已经涨到了150元，整机暂时还没接到涨价通知，但配件都涨价了，整机不排除涨价的可能。”数码城的一名销售人员如是说。

“存储卡的价格已经大幅上涨。”一位闪存经销商说，“日本发生地震当周还没有发现什么变化，但从上周开始，闪存芯片大幅涨价，涨幅最高达50%。”

尼康、佳能、索尼几大日系品牌的高端数码相机进货价已经提高2%，尽管经销商没有提高报价，但消费者已经不能像从前一样杀价了。

“我们现在都在抢货，主要是上游供货商开始有意囤货涨价，我们担心某些型号面临断货危机。”上述数码城的销售经理表示。

“现在的情况看，这些货涨价是一定的。”白先生说，“我们会向国内出售一部分，但是一旦日本的进口关税下调，我们囤的大部分商品会返销回日本。”

“现在日本已经有人牵头，准备采购这些东西。”他说，做这件事情的是日本那边的商人。

一些原来日本销往全球，目前濒临断货的产品在接下一段时间内会变得非常抢手。

日前，台湾“经济部”评估后表示，虽然目前日本地震对于台湾产业影响有限，但后续若有必要，可以考虑机动调降关税。

台湾“经济部”在3月31日召开的记者会表示，台湾厂商多有一至两个月的库存，政府也将协助寻找替代货源；不过，日本限电问题必须关注。

白先生说：“类似台湾的地区或国家还会有很多，有日本商人在回收我们囤的这些产品，然后再销往全球，他们赚的也是这其中的差价。”

“而像钢材这种物资，重建过程中是必备的，日本需要大量进口这些东西，价格应该会有上涨的冲动。”他说。

现在，温州很多人手中都存了过亿的商品。

据白先生预计，这些产品的价格上涨空间应该在20%左右，“换句话说，上涨20%我们这些人中的大多数可能会选择将货出手。”

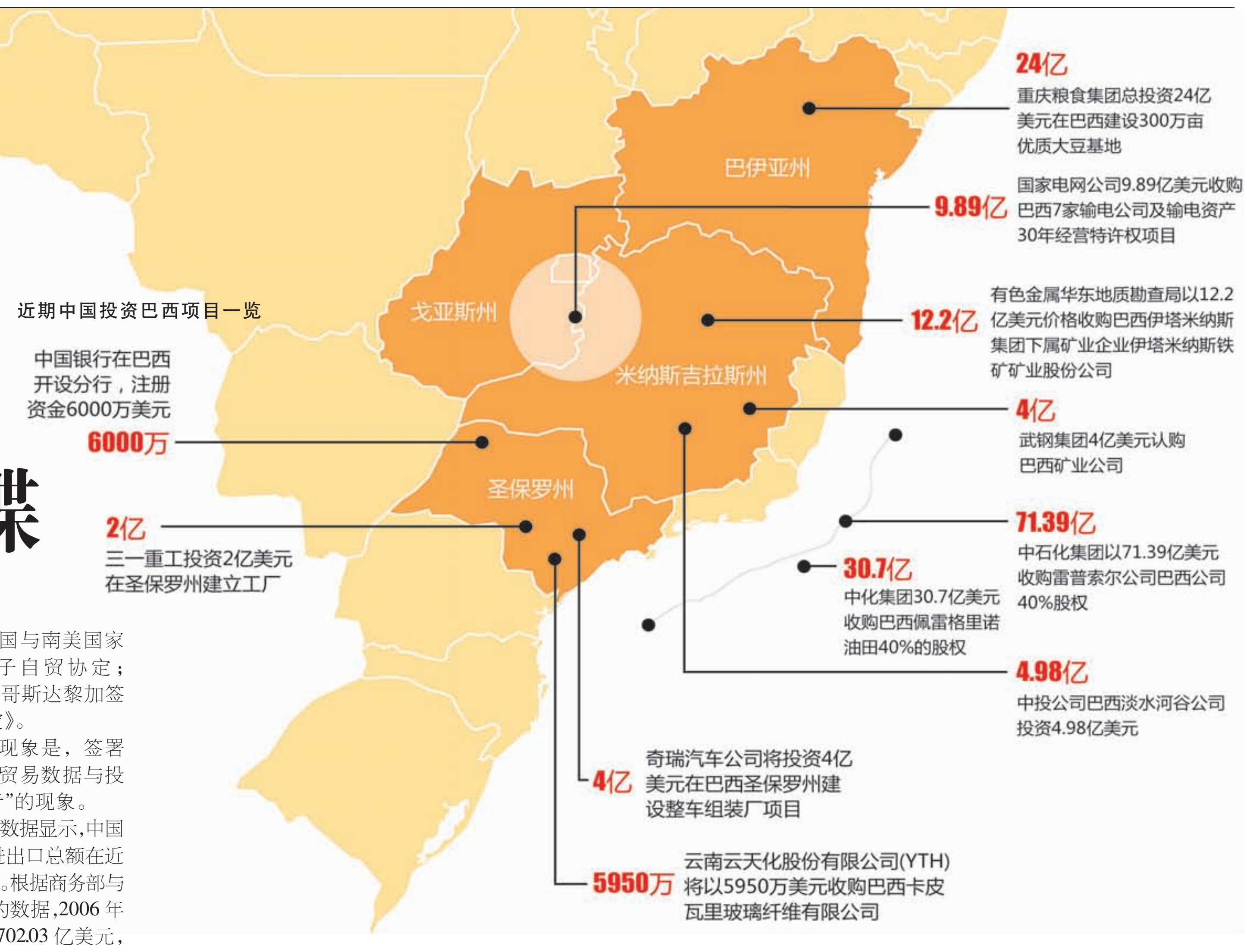
那么日本的地震是不是必定会促使日本降低本国进口税率以扩大进口，中国商务部的一位人士分析：“降低关税倒不是必定的，但是日本扩大进口以及中国厂商出口的冲动是一定的。日本有很多手段来促进其进口，降低进口税只是方法之一。”

“不过，在重建过程中日本的一些进口壁垒应该会取消。”上述商务部人士说。



中国海外投资地图系列报道之二

发现南美:那只美丽而危险的蝴蝶



本报记者 张斐斐 北京报道

这也许是中国人最不熟悉的一块大陆。按照直线距离来计算,它距离中国最为遥远，却与中国经济产生了完美的互补。它本是欧洲人的殖民地,美国人的“后院”,却在数百年之后独立重生,并变得自信与自强。而现在,中国与它的距离正在迅速接近。

南美洲已成为全球最大的食品生产商和出口商，矿产品的主要产地，原始森林也赋予了南美丰富的木材资源，还有因经济快速发展而带动的广阔市场。

它就是南美洲，拥有近4亿人口,被自然恩赐的美丽大陆。

数字谜团

不过，中国人对南美的疏离感也许很快会被下面一组数字所颠覆。“2010年中国对巴西直接投资跃升到120亿美元，较去年上涨140倍，中国已经成为巴西第一大投资国。”由于中国官方还没有公布2010年的年度数据，这组数据被中国驻巴西大使所引用，并在迅速在全球媒体当中广为传播。

国家电网国际发展有限公司研究员于冰对此表示了质疑。她表示,根据巴西央行2011年2月发布的外国直接投资国别统计,2010年来自中国(除香港）的直接投资约为4.8亿美元,在巴西的外国投资来源国中,排名第二十。“可见,‘2010年中国对巴西投资120亿美元’的说法不可信。”

于冰认为“120亿美元”这一数字的出现很大程度是因为统计口径的问题–如国家电网投资巴西输电线路事实上是购买了西班牙公司在巴西的资产,不能算做直接投资;另外，一些已经公布的交易还没有最后确认完成,不能下定结论。她并表示,中国企业应以着眼长远、低调务实的作为,消解“捧杀”与妖魔化,树立受人尊敬和欢迎的投资者形象。

查看相关的数据可得知,2010年中国对巴西投资出现井喷很大程度上是由于两笔大的交易。2010年10月，中石化集团投资71亿美元收购雷普索尔公司巴西公司40%的股权。另外,2010年5月，中化集团以30.7亿美元的价格收购巴西佩雷格里诺油田40%的股权，这两项能源大单共计100亿美元以上,占据了对巴西投资“120亿美元”的绝大多数。

商务部国际贸易经济合作研究院跨国经营研究部主任邢厚媛认为，这主要是由于中国在南美投资基础较小，而这两个碰巧都是石油天然气项目,数额比较大,所以显得比较扎眼。“这主要还是由于目前这个阶段中国在南美工业和农业方面的合作基础还比较弱所引起的,不能由此说我们就是去拿资源的。”

事实上,不仅仅是中石化、中化等能源型企业进行了大量的投资，2010年，中国汽车公司奇瑞也开始在巴西投资建厂，中国的制造业也开始慢慢进入南美的土地。

这也是金融危机导致欧、美、日等传统消费市场消费能力下降之后，中国企业调整战略,向新兴经济体倾斜的必然选择,邢厚媛对本报表示。

增长背后

除了巴西，中国政府也加紧增强与拉丁美洲的其他主要经济体的联系与合作。

2006年9月，中国与智利签署《中智自贸协定》;2008年4月,双方签署服务贸易的补充协议。2009年4月,中国与秘鲁政府签署《中秘自由贸易协定》,这是我国与南美国家签署的第一个一揽子自贸协定;2010年4年，中国与哥斯达黎加签署《中哥自由贸易协定》。

然而一个有趣的现象是，签署了自贸区协定之后，贸易数据与投资数据出现了的“逆行”的现象。

2006–2008年三年数据显示,中国与拉丁美洲双边贸易进出口总额在近几年获得了稳定的发展。根据商务部与国家统计局联合公布的数据,2006年中拉双边经贸总额为702.03亿美元,2007年上升到1026.50亿美元,而2008年的数字为1434.06亿美元。

与此形成对比的是，中国对拉丁美洲的直接投资额却表现得并不稳定。2006年为84.68亿美元,2007年下降到49.02亿美元,2008年继续下降至36.77亿美元。

这主要是由于这些自贸区协定的第一步的政策红利主要是在贸易上,有一些自贸协定还没有签署投资协议。“投资是一个慢工夫,因为只有贸易便利化之后,才有可能有进一步投资发展的愿意,目前在南美的投资还主要集中在资源大国、市场大国和避税港”,邢厚媛解释道。

警惕与机遇

而南美吸引外资总额不稳定性、由“失去的十年”引起的对于宏观经济环境的担忧也让一些投资者不安。“宏观经济稳定性、汇率波动、币值不稳一直都是影响外国投资者对巴西投资信心的主要因素，中国投资者走进南美，除做好项目层面的微观风险管理，更需统筹开展投资地政治风险、宏观经济风险的系统量化管理”,于冰表示。

担忧也在另一边悄然响起。格力空调巴西公司总经理张征虎表示,中国企业以投资巴西的能源、原材料产业为主，对巴西的产品市场和就业市场没有起到太大的作用。在巴西政府内部，虽然外交系统很支持跟中国的发展，但是财政与商务、农业部门则保持警惕态度。

据外电报道，巴西政府近期也将出台新的措施，限制外国人在其境内购买土地。新政策生效之后,外国人将无法获得拥有大片农业土地的巴西公司的控股权。有评论认为,巴西政府此举主要针对那些大批购买土地的国家,特别是中国。

虽有质疑,但不可否认的是,中国与南美双边合作的前景依然非常广泛。

巴西外长帕特里奥塔访华时表示，吸引中国对巴西投资更多的具有高附加值的制造业产业，同时在一些重要的基建项目上也能够吸引中国的参与。

2014年的世界杯与2016年的奥运会将给巴西带来巨大的机遇，特别是在基础设施建设与工程建筑方面,中国企业有很大的发展空间,巴西出口投资促进局北京代表处首席代表于醒虎表示，中巴在能源合作开发方面也有具大潜力。

中国应保持对巴西投资理性增长

——专访巴西出口投资促进局北京代表处首席代表于醒虎

本报记者 张斐斐 北京报道

经济观察报:*2010年中国对巴西投资总额与2009年相比,增长超过了140倍，你认为造成如此大幅度增长的原因是什么？如何看待这个数据?*

于醒虎：从宏观的角度来说,首先是欧洲与美国的经济复苏较慢,而巴西经济体的增长速度非常醒目,这使得中国企业看好巴西的投资前景。特别是巴西获得了2014年世界杯以及2016年奥运会的举办权之后,这个国家的发展潜力就更大了。需要很多的基础设施建设，所以很多建筑公司都去巴西投资。其次,中国跟巴西都是金砖国家，虽然两国之间存在一些小的贸易摩擦，但总体上两国政府之间一直保持了良好的伙伴关系，投资的政治环境好一些。

去年中国企业对巴西有两笔较大的投资,加起来就超过100亿美元,拉高了总体额度,事实上,任何大型投资都不是马上就拍板决定的，通常做调研都会做一两年，只是在两家公司都决定在2010年投资下来,这有一定的偶然性,我想2011年增长的速度会平均下来,更趋合理化一些。

而且，我觉得现在很多中国企业去巴西投资存在着跟风的情况。巴西方面也希望这个投资能够健康点,不要2011年又涨100多倍,好像中国太强大,要把巴西吞下去,所以在投资节奏上也应该把握好。

经济观察报：*巴西政府对待海外投资的政策框架是如何形成的?*

于醒虎：巴西现在加入的主要是跟南美洲几个国家签署的南美自由贸易区协议(ZOFRI)。巴西人会觉得在南美洲需要和这些国家进行合作,所以巴西总统一上任，第一站访问的一般是阿根廷等几个周边的国家。

美国曾经也想靠拢巴西，提出了一个美洲自由贸易区(FTAA)的概念，希望巴西能够加入，但巴西人很有自己的主意,还是比较独立,他们不想跟美国走一条路。

1994年中国和巴西谈过投资协议，但是巴西很多协议的签署必须经过巴西国会,巴西有很多党派,他们的支持力可能是巴西当地的工业、当地的劳工，他们可能会提出抗议要求不跟中国签,因此受到了很大的阻力,我想现在巴西单独与中国签协议，给优惠的机遇还不成熟。

经济观察报：*巴西对待中国投资的态度如何?*

于醒虎:巴西当然欢迎中国投资，但是中国企业去投资时也应该注意策略。有一些企业很早就说我们要买多少地,买矿山与油田,这就会引起巴西一些人的反感，其实去年中国企业真正并没有买了多少地，这方面的投资数额还没有到达十亿美元的级别,但留给巴西人的观感却是要买很多。欧洲人、美国人、日本人都在买地,但是就没有提出很多抗议，可能是因为就是因为他们更好地和当地人合作买地,在公众关系上做得也比较好。

我想在投资快速增长的同时,中国政府也正在考虑如何去平衡中国跟巴西的贸易关系。

2010年中国是巴第一大贸易伙伴，中国也一直保持对巴贸易逆差的状态，但主要是由于中国需要从巴西进口很多商品,特别是大豆、铁矿、石油等等。现在巴西也希望出口至中国的商品能够更加多元。比如说巴西是全世界产牛肉最多的国家，但是现在卖到中国的还是很少。巴西希望中国可以买更多的牛肉、鸡肉等产品,降低投资与贸易壁垒。

经济观察报：*中国企业在巴西投资的话,要注意哪些问题?*

于醒虎：第一，巴西国土面积很大，投资者在进行投资之前应该对不同地域的投资优惠政策进行全面地了解。玛瑙斯自由贸易区依然是巴西吸引外资的一个主要工业园区，包括格力等一些中国公司都在当地建厂,那边的特点就是已经发展了40多年,园内各方面的设施很健全，税收优惠力度很大,但是运输比较困难,中等的工厂去没问题,太大的话,零件配件、汽车工业就不行了。因此,大部分的中国公司还是会选择南部一些城市，如圣保罗或者里约热内卢进行投资。


于醒虎 本报资料室

第二,巴西的税收较高,劳工法律方面比较严格,但是这是既定情况,这些法律对于所有的外国公司都一视同仁,不仅仅针对中国一个国家,巴西政府不会给中国公司特殊条约。因此,投资巴西要有一支专业化的团队，并且建议与巴西当地法律、会计公司建立合作伙伴关系，巴西人可以帮助你更好地了解与解决这些问题。美国、欧洲他们的公司也在巴西投资，他们就是这样做的。

经济观察报：*巴西政府在政策导向方面更希望中国投资领域那些领域?*

于醒虎:总体来讲,巴西还是希望中国企业在制造业方面增大投资,特别是一些高附加值的产品生产企业，协助巴西企业把生产线上做工，从而创造更多就业。另外,高科技产品、无线电产业都可以享受一定的优惠。

另外，现在每年很多巴西的地方政府会组团来中国投资，每个州的情况都不相同。有的州要招中国商人过去给他们勘探资源，并且利用当地的原料建立工厂,并给予特殊的优惠。像巴西东北的巴伊亚州(Bahia),那里是巴西出产棉花最多的地方，但是全省没有一个纺织工厂，所以他们现在希望找一些中国投资工厂去那边。而南边发达的里约热内卢，现在有一家公司正在跟武汉方面合作，他们有大量的土地资源，希望可以找一些中国投资者过去做铁矿、石油方面的投资。

其实。商务部部长陈德铭也在开会时提议说，希望双方能够共建一个工业园区,巴西出土地,政策的优惠，做成自由区，中国公司也可以有更好地发展，巴西方面目前肯定会考虑这一提议。

格力:深耕巴西的样本

本报记者 张斐斐 北京报道

还是14年前，格力电器将视线最终停留在南美洲,决定从巴西的热带雨林中开始品牌国际化的探险。

公司总经理董明珠在总结格力国际化战略的文章当中这样写道，格力先把产品出口到海外的一个国家,进行市场的试探性销售,看一看这个国家对格力产品的接受程度、市场容量怎样？然后考虑在那里设厂,以一个什么样的规模才能赚钱。

“先有市场、后有工厂”,虽然最初一年只销售2000至3000台空调,但是每年的增幅很大,同时考虑到当时巴西政府对进口家电60%的税率,格力最终决定于1999年决定在巴西设厂。

经过了十几年发展，格力巴西公司已经成长成为一家拥有员工430余人,年销量逾30万台套,销售网点遍及巴西24个州,并辐射中南美洲的国际家电品牌。2004年,巴西工厂首次实现盈利。在经过了两年70%以上的增长之后,2010年8月至今，格力巴西公司在本财年的销售额已经实现增长近92%。

创业

但海外扩张的道路从不顺利。格力的工厂坐落在巴西玛瑙斯市内,该市也是巴西唯一的经济特区。在格力刚刚入驻时，基础设施还非常不健全，甚至经常出现停电的现象。虽然现在条件已经得到了改善,但身处亚马逊丛林腹地，高昂的运费依然成为格力的一大难题。

虽然附加的运输成本很高,但是格力之所以选择在玛瑙斯建厂,还是考虑到其巨大的税收优惠,而这种优惠在巴西全联邦内都适用。

据介绍,巴西税种复杂,税率较高,按行政可以分为联邦税、州税和市税三级,有时会出现不同级别税种甚至相同级别税种自相矛盾的地方。

“经常就同一个问题去咨询不同的税务官员或者税务会计时得到不同的解释，让你一不小心就会产生税务上的纠纷。”张征虎说,“为此我们与当地最权威的会计师与律师事务所进行合作，每次报账前都由他们先进行审查,确保安全经营。”

而这时，玛瑙斯就会突显出其最大的诱人之处来。其优惠政策包括20%的工业产品税（IPI）和各洲7%–18%不等的商品流通服务税(ICMS)全部免除,而9%左右的社会安全和教育税也得到减免,“最终算下来，玛瑙斯在税收上能优惠40%是没有问题。”张说。

张征虎粗略算道,在巴西,成本的一半来自税收，所以玛瑙斯自贸区把税收减少了40%以上后，即使加上新增运费的成本还是合算的。

作为一家劳动密集性的跨国企业，员工管理是一件复杂而艰巨的事项。格力在玛瑙斯自贸区的工厂员工人数为300名左右；在圣保罗的销售公司拥有员工130余人,其中95%为巴西人。

出于选民民主政治的需要,巴西在劳工保护方面亦是较为严格的。

巴西也建立了较为完善的工会制度。《劳工法》细致地规定了企业必须要建立工会并举行选举，每个月必须要有开会的记录，如果有利润,还要求分红,并进行员工谈判。

另外，巴西在劳工签证这方面也是有严格限制。但是由于长期深耕巴西，格力现在已经能够较好地应对这一问题。“现在所有部门骨干重点员工都是巴西员工,其中10年以上的员工已经超过30%。中国员工在这边已经主要是一个监督的幕后管理工作，仅占员工总数的5%，可以说我们已经是一家巴西公司了。”张征虎说。

守业

张征虎于2008年上任格力巴西公司的总经理，正值金融危机肆虐全球之际,但即使在这一个时间，格力在巴西的业绩并没有受到影响。张征虎认为,一方面因为巴西工厂本土化经营带来成本优势，同时公司在售后服务、市场宣传、产品规划和团队建设等方面的投入收到成

> 格力电器将视线最终停留在南美洲，决定从巴西的热带雨林中开始品牌国际化的探险

效,另一方面是随着2014年世界杯和2016年奥运会的临近,巴西空调市场需求有所增长。

另一方面,为了保障就业,保护本国产业，巴西政府也制定了一个“国产化率”指标对企业行业进行调节。在经济危机期间,为了保证企业节约成本,充分吸纳就业,巴西政府规定企业原材料部分可以100%从国外进口,但当巴西经济好转时,就会下调这一数值，要求跨国公司多使用巴西本土的产品，这也会影响企业的生产规模。

而金融危机期间另一个大的风险就是巴西货币雷亚尔的汇率波动。由于金融市场较为开放,巴西和其他新兴经济体均面临着外部资本对本国金融体系的冲击可能，巴西货币雷亚尔的波动幅度也较大。但由于格力在巴西已经建厂，这种汇率风险就基本不存在了。

“工厂是一个弱化汇率浮动非常有利的工具。如果是巴西本土生产的,就跟汇率没有多大关系。”张征虎说。

成功地度过了金融危机之后,张征虎认为,作为守业的一代,格力现在最大的挑战是深耕本土化战略。

因为现在格力针对的是巴西市场,而非出口贸易,所以必须和这个市场的脉搏紧紧结合在一起。不仅仅是员工人数和结构的问题，包括管理和市场操作都是要本土化,这个过程当中也是形成中方管理人员要往后靠，靠制度化对巴西人进行约束的一个过程。如果中国企业巴西公司是巴西人用巴西的理念在经营的话会好很多。

巴西的空调市场比国内竞争更加激烈,但还比较理性,一般不会出现价格战的现象。大家更多地去比产品的质量与声誉，另外一个客观原因就是巴西汇率和利率波动较大,为了保证结汇时的利润水平,企业一般会预留较高的利润率，在价格方面也相对保守。

目前我们在巴西所有的产品当中技术和价格都是非常高的，但公认的是最好的。张征虎表示。

文化

虽然，格力在业绩上取得了不错的成绩,但是中国的管理人员在初到巴西时还是有很多不适应的地方。

首先是效率问题。“巴西人办事效率较国内低一点。有些时候也觉得很郁闷，一个事情可能在中国一个小时就可以搞定的，但是到巴西他可能会拖个三五天”,张征虎说。

第二个是对管理权限的认识的问题，中国人的观念当中已经形成了唯老板马首是瞻，但是巴西更注重制度和流程。比如说,在中国给员工配一个手机，可能要求他一天24小时开机。但是在这边,你给他配置很好的手机,但是他下班就把手机丢在办公室,不会带回家的。张征虎举例道。

不过，与国内不同的是，在巴西,商业沟通成本要比中国要低。张介绍说,他们在生意场上比较较真,但会更加直接一些，他们会直接告诉你他了解到的每个品牌的报价和供应情况是多少，然后坐下来跟你谈判,少了一些尔虞我诈。

另外,跟巴西人沟通比较愉快,他们性格开朗,一旦碰到问题,大家聊一下开心的事情,就过去了。张笑着说。

1:150 中国器官捐献之困

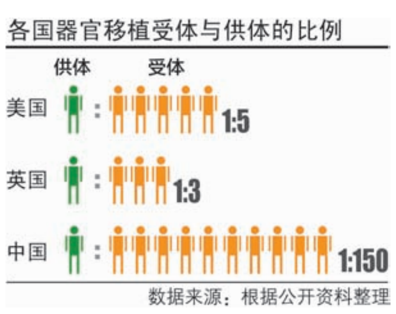
本报记者 田鹏 北京、天津报道

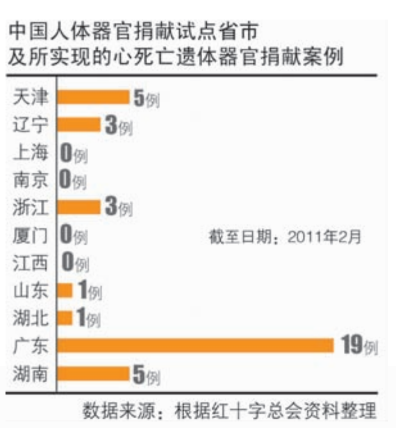
44岁的哈尔滨人郭平安（化名）躺在天津市第一中心医院(一中院)的病房中等待那个能够救他命的肝脏。

他的命运已不在自己手中，他和家人所能做的只是凑齐所需的约50万元——肝源25万、手术25万。余下的就是等待。“等医生通知,我是O型血,供体少。”郭平安说。

要在一中院住院，才能在这里排队等肝源。刚入院的时候，医生告诉他，大概排在20多位的样子。“有了肝,医生会通知,把钱打进(医院的)账户,很快就可以做手术了。”

郭平安是一位乙肝病毒感染者,1999年时出现了肝硬化,今年1月检查时发现了肿瘤。这改变了他们一家人的生活。郭平安四处打听,最终经由熟人介绍,来到天津一中院住院,等待肝脏移植。





郭平安在一中院已经等了一个多月,还要等多久依然不知道。一中院器官移植中心(东方移植中心)的常务副主任邓永林说，在这里肝脏平均等待时间至少是3个月，肾脏的等待时间则更是长达数年。

在乙肝大国中国，与郭平安遭遇类似的末期肝病患者超过30万;同时中国也是糖尿病大国，糖尿病正是导致尿毒症，需要肾移植的重要原因之一,据估计,需要进行肾移植手术的末期肾病患者有超过100万人。

与庞大且迫切的需求相比，中国的移植用器官长期以来都处于紧缺状态。据卫生部统计,目前中国需要器官移植的患者每年大概有150万人,其中只有约1万人能够做上手术。

而今，中国器官移植更大的困境在于，一方面,2007年最高人民法院收回了死刑核准权，中国的死刑执行数量减少,器官的“传统来源”萎缩;另一方面,活体移植中,罪案黑幕频发,社会舆论和官方监管都趋于严厉。

卫生部与中国红十字会去年3月在全国10余个省市启动了为期一年的人体器官捐献试点尝试，旨在探索中国人体器官捐献体系，以缓解器官源稀缺之困。但从试点结果看,器官捐献寥寥无几，对供给紧缺的局面没有实质性的影响。

今年3月，卫生部副部长黄洁夫表示，人体器官捐献试点期将延长半年,将在今年9、10月间建成“心死亡”遗体器官捐献体系。

不尽如人意的试点

中国红十字会总会与卫生部于2010年3月2日在天津、辽宁、上海、江苏南京、浙江、福建厦门、江西、山东、湖北武汉、广东、湖南等11个省市启动人体器官捐献试点工作。

但截至今年2月底，全部试点地区只实现了37例心死亡遗体器官捐献(donation of cardiac death,DCD),包括广东19例、天津5例、湖南5例、辽宁3例、浙江3例、湖北1例和山东1例;捐献大器官97个,包括30个肝脏、64个肾脏和3个心脏；捐献角膜39个,皮肤若干。

这一数量对于全国每年等待移植器官救命的约100万终末期肾病患者，约30万终末期肝病患者而言,无疑过于稀少。

在3月“两会”期间,卫生部副部长黄洁夫表示试点工作将延长半年至9月，同时将对捐献者及其家属进行救助和补偿。

最早试点地区之一天津,机构建设和经济补偿等试点工作都已开展。

天津红十字会负责遗体器官捐献的冯先生介绍,天津红十字会是受卫生行政部门的委托,进行遗体器官捐献的动员、报名和宣传等工作。“当前的工作重心是宣传而不在招募。”

在近一年的试点期间，共有246名志愿者报名,最年轻的21岁,最年长的超过了80岁(实际上已经年龄过大不适合器官捐献)。这246名志愿者无人捐献成功。

同时,红十字会还接触了16位潜在捐献者（濒死者)，其中12人为男性,4人为女性；有7例同意捐献,其中2例是本人表达了捐献意愿，另外5例则是本人未表示反对，直系亲属同意。“基本上是对家属做工作。”上述负责人说。

7例同意捐献的人中，最终有专家组评定符合条件的有5例,4位男性,1位女性。5人中,有3人是由于外伤致重度颅脑损伤,2人自发性脑血管意外，最后一人是因突发脑溢血去世的作家史铁生。其中,至少有3人来自非试点地区，辗转由天津市红十字会负责获取器官。角膜等组织因不属于器官,由捐献者所在地的机构取走。

也并不是所有捐献成功者的器官都可以用于移植。根据一中院提供的报告,5例共捐献出13个器官，其中包括心脏1个,肝脏5个,肾脏7个。成功利用的器官有11个,5例肝脏移植受者及5例肾脏移植受者均恢复良好，但心脏移植受体于术后第4天死亡。

对于捐献者及其家庭的救助补偿,天津市早在去年5、6月间就设立了救助基金，并将发放名称定为救助金,上限定在5万元,只发放给了5例中家庭确实困难的2例。冯姓负责人解释,救助金虽然只发放给捐献者的家庭,但与捐献并无直接关系,其目的在于“别让捐献者(及其家庭)寒心,他们对社会献爱心,社会应该有所回馈。”同时,他还表示,在清明节,红十字会将为遗体器官捐献者举行纪念活动。

捐献何以如此少

根据天津试点的情况，公众的捐献意愿受到多方面因素的影响，比如观念。根据天津红十字会那位冯姓负责人介绍，前来登记的为数不多的捐献志愿者中，有宗教信仰的比较多。

“佛教徒、党员占了很大比例,有10对夫妇是一起来的。”

但更为重要的原因是捐献体系的不完善。作为天津主要的移植手术例数最多的移植中心，一中院器官移植中心表示，由于中国没有完善的生前捐献意愿登记体系，导致供体池受限。

下转15版

国外器官移植供体情况

欧洲

大多数国家在器官捐献方面采取“默认同意”的原则,即死者生前没有明确反对,死后无需他人同意,其身上的器官就可依法成为器官移植来源。法国有专门的医院登记机构记录人们拒绝捐献器官的要求，比利时则由全国登记机构负责记录。西班牙、意大利等国在“默认同意”原则的基础上,还须获得潜在捐献者家属的同意。

美国

确立的是“必需请求”的捐赠制度。器官捐献是公民参加医疗保险时必须作答的自愿性选择，并说明是否授权给自己的近亲属或者委托代理人行使撤销权。公民考驾照时也需要回答“是否愿意捐赠器官;捐部分还是全部”。回答印在驾照背面。一旦发生车祸等意外,可及时提取器官。

国外器官移植管理情况

美国

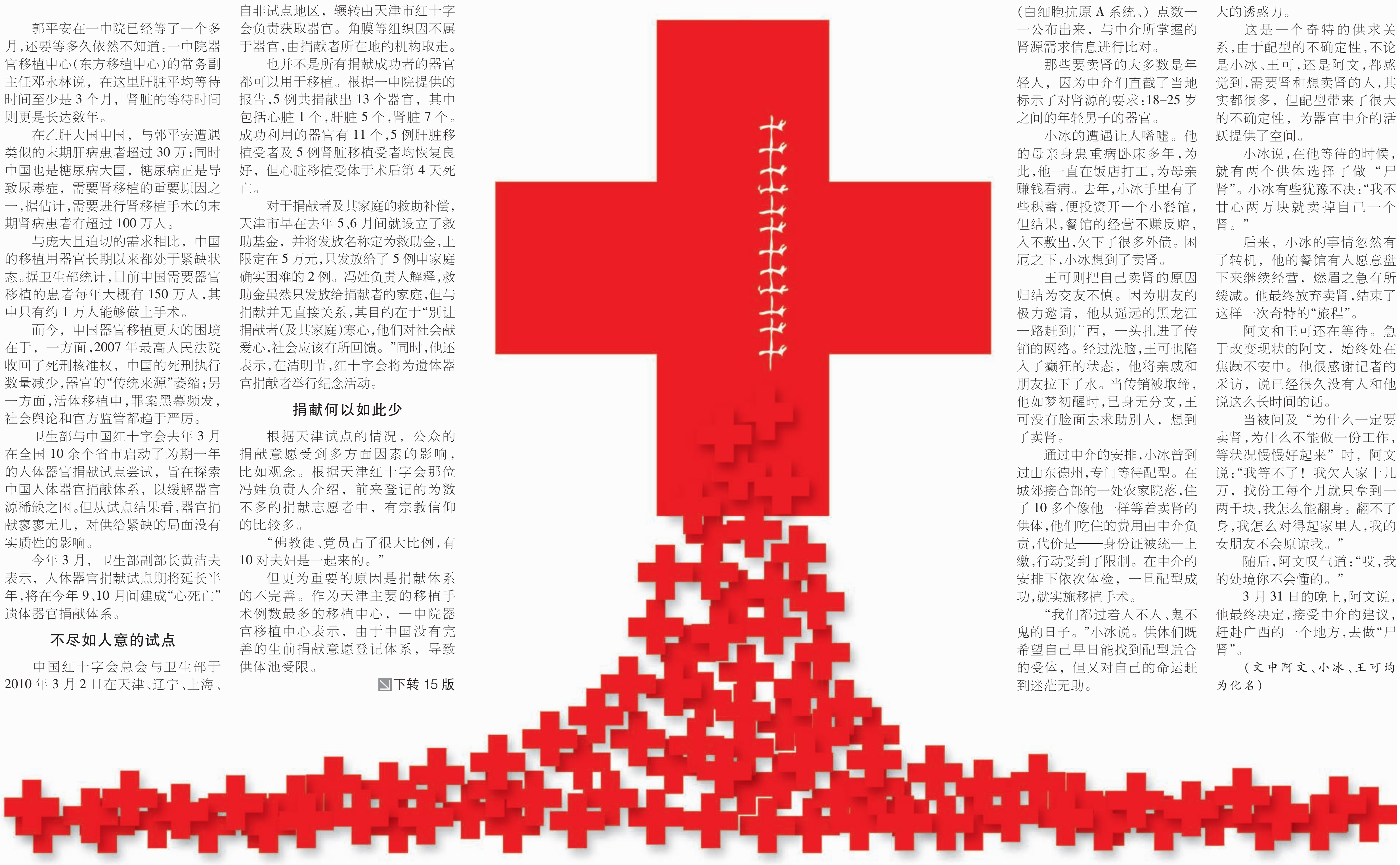
国家器官移植系统以医学和科学的标准来管理器官分配政策,不容许有种族、性别及经济收入方面的歧视和政治权利方面的徇私。同时,每例尸体供者器官的数据资料,都要上传至器官资源共享网络(United Network for Organ Sharing,UNOS)的国家计算机中心,通过与全国受者进行匹配后,再决定器官分配的优先权。

英国

所有需要器官移植手术的患者须在“英国国家器官移植资料库”中登记,配型因素包括血型、年龄和供体与受体的身量等。

西班牙

卫生部成立的国家移植协会,以医院为基础的捐献系统,由一组经特别培训的人员组成，在全国范围内实施标准的器官捐献程序。国际上称之为“西班牙模式”,欧盟推荐成员国采用该模式,认为它是惟一被证明有效的可增加捐献器官数量的方法。西班牙的器官捐献率在全世界是最高的,每百万去世人口中有34至36人捐献器官。



器官黑市卖方生态

阿文的等待

本报见习记者 宋馥李 北京报道

为了卖掉自己的肾,阿文已经在焦灼中等待了半年的时间。

来钱快!

“是赌博毁了我。”阿文说。

他今年24岁，江西上饶人,很早就来到浙江金华打工。凭着先前几年的辛苦打拼,自己所有积蓄，再加上父母的支援,阿文开了一家服装店。经营走上正规后，每年收入有三四十万。

之前，阿文还找了一个浙江本地的女朋友，这同样是外地打工仔的成就之一。阿文马上到了谈婚论嫁的时候了,他还想着在金华买一处大房子,把父母接来一起住。

但自从迷上赌博机之后,他的生活轨迹开始逆转。不到一年的时间，他将积蓄统统输掉,还欠下十几万赌债,服装店也因无心经营而关了门。之后,他还偷了女友为其父亲治病攒的钱,想着翻本儿,最终全部输掉。

当阿文幡然悔悟的时候,一切都晚了。

女友离他而去。现在,他不敢在一个地方住到一个周以上,四处躲避追索赌债的人,也躲避昔日朋友鄙夷的目光。一个人独来独往,除了吃饭睡觉,就是上网,等待需要他的肾的人。

“只有卖肾来钱才快。只要有一笔钱,生意还能做起来,还掉赌债,重新活回去。”

阿文上网搜索卖肾的信息。他发现,这样的供求信息原来很多，他毫不费力就找到了留在网上的中介联系信息,这些信息大部分是QQ号码和邮箱地址。

就这样，阿文和器官买卖中介建立了联系，联系的主要媒介是QQ,偶尔他也能接到中介的电话。一般这时候,中介是要告诉他,在全国的某个城市,找到了一个和他配型比较成功的受体,让他马上去这个城市。

强大的中介

在阿文的介绍下，记者以寻求肾脏的患者亲属的身份,加入了这样一个交换器官供求信息的QQ群。在这个群里,大多数是要出卖肾脏的人，其次是来自不同地方的中介。人们将自己的年龄、血型、HLA位点(白细胞抗原A系统、)点数一一公布出来，与中介所掌握的肾源需求信息进行比对。

那些要卖肾的大多数是年轻人，因为中介们直截了当地标示了对肾源的要求:18-25岁之间的年轻男子的器官。

小冰的遭遇让人唏嘘。他的母亲身患重病卧床多年,为此,他一直在饭店打工,为母亲赚钱看病。去年,小冰手里有了些积蓄,便投资开一个小餐馆,但结果,餐馆的经营不赚反赔,入不敷出,欠下了很多外债。困厄之下,小冰想到了卖肾。

王可则把自己卖肾的原因归结为交友不慎。因为朋友的极力邀请，他从遥远的黑龙江一路赶到广西，一头扎进了传销的网络。经过洗脑,王可也陷入了癫狂的状态，他将亲戚和朋友拉下了水。当传销被取缔,他如梦初醒时,已身无分文,王可没有脸面去求助别人，想到了卖肾。

通过中介的安排,小冰曾到过山东德州,专门等待配型。在城郊接合部的一处农家院落,住了10多个像他一样等着卖肾的供体,他们吃住的费用由中介负责,代价是——身份证被统一上缴,行动受到了限制。在中介的安排下依次体检，一旦配型成功,就实施移植手术。

“我们都过着人不人、鬼不鬼的日子。”小冰说。供体们既希望自己早日能找到配型适合的受体，但又对自己的命运赶到迷茫无助。

供体们卖一个肾脏所获得的报酬,一般不会高于5万。但对于受体而言，获得一个肾脏并成功实施手术，最终的价格一般在30万元以上,中间的价差，分散在供体中介受体中介以及这条隐秘链条中的其他环节，也包括医护人员手中。当然,供体们免费吃住的花销、各项检查的费用，也算是硬性的成本。

还有着生意人精明和警惕的阿文,拒绝掉了十几次去外地做移植手术的机会。“我觉得不安全,离得太远,方言都不通,怎么保证不被人家骗。”阿文说。这也是他等待了半年多一直没有找到合适受体的原因。

阿文经常和中介通话,但不信任他们,骂他们是骗子。但王可认为，中介的作用是不可替代的,“中介赚了钱，但也救了别人的命。”

事实上，也正是躲在背后的中介,在调配众多的供体们,在全国范围内流动。一位中介不断催促记者提供患者亲属的配型信息,他许诺,他们拥有一个庞大的信息系统，能够快速找到适合的肾源，保证在一个月内实施手术。

尸肾

等待配型的那段日子,小冰常常焦躁不安,心律失常,因此,体检总是出现异常,导致自己无法完成这个流程。中介也不愿意长时间提供免费的吃住,一时难以找到配型的,就极力劝说小冰采用供“尸肾”的办法。

“做尸肾就省去配型了,我们器官被直接切除，就好像当作死人的器官。”小冰说。

对应于尸肾,还有尸肝。选择这样的移植，受体一方会降低大约一半的费用，同时也意味着移植后的效果大打折扣,移植器官受到排斥的几率大大增加。中介告诉我，有很多受体,一方面等不及配型,一方面拿不出高额的费用，会选择这样的移植。

当然,对于供体,价格也降下来了,卖一个“尸肾”所得到的价格,一般是两万元出头。唯一的好处是，供体们省去了漫长而煎熬的等待，这对于那些急于拿到钱的供体们，具有强大的诱惑力。

这是一个奇特的供求关系,由于配型的不确定性,不论是小冰、王可,还是阿文,都感觉到,需要肾和想卖肾的人,其实都很多，但配型带来了很大的不确定性，为器官中介的活跃提供了空间。

小冰说,在他等待的时候,就有两个供体选择了做“尸肾”。小冰有些犹豫不决:“我不甘心两万块就卖掉自己一个肾。”

后来，小冰的事情忽然有了转机，他的餐馆有人愿意盘下来继续经营，燃眉之急有所缓减。他最终放弃卖肾,结束了这样一次奇特的“旅程”。

阿文和王可还在等待。急于改变现状的阿文，始终处在焦躁不安中。他很感谢记者的采访，说已经很久没有人和他说这么长时间的话。

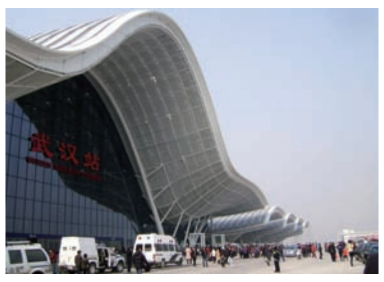
当被问及“为什么一定要卖肾,为什么不能做一份工作,等状况慢慢好起来”时，阿文说:“我等不了！我欠人家十几万，找份工每个月就只拿到一两千块,我怎么能翻身。翻不了身,我怎么对得起家里人,我的女朋友不会原谅我。”

随后,阿文叹气道:“哎,我的处境你不会懂的。”

3月31日的晚上,阿文说,他最终决定,接受中介的建议,赶赴广西的一个地方,去做“尸肾”。

（文中阿文、小冰、王可均为化名）

一周中国



武汉至南京航班全部停飞

新闻回顾

3 月 27 日，武汉到南京航线停航。2009 年，武汉经合肥、南京到上海动车组开通，3 个小时抵南京，票价远低于机票。今年该动车组的加开，实现公交化运行对汉宁航班产生巨大冲击。之前，武汉到上海、武汉到广州航班，均因高速铁路而大量停开。

■点评

多样化的交通是一种便利，空中与陆地对旅客的争夺反映了国内整体交通规划政出多门，易造成重复建设的格局。合理配置资源，整体规划陆海空运力，是解决问题的途径。

浙江发现 价值 700 亿超大型钪资源

新闻回顾

日前，浙江发现一超大型钪多金属矿床，初探钪资源价值约 700 亿元，钪金属市价约为黄金的 4 倍，是国家战略储备的稀土金属。稀土包括钪等 17 种金属元素，且同样价值不菲。随着地勘工作的再度振兴，浙江地勘将取得更多资源上的突破，为浙江经济发展提供强有力的矿产资源支撑。

■点评

矿产资源是发展工业的命脉。浙江此次在资源上的重大发现，对当地经济将产生积极影响。如何将资源优势转化为技术优势，避免在资源开采过程中造成污染和浪费，并且提高资源效率，是其发展中应考虑的问题。



内地 21 省份均监测到放射物

新闻回顾

自从黑龙江省的空气中监测出日本核事故释放出的人工放射性核素碘-131，截至 3 月 31 日，我国共有 21 个省份测到放射物。国家核事故应急协调委员会 3 月 30 日权威发布：根据国际原子能机构通报的最新信息分析，日本福岛第一核电站事故情况趋于稳定，周围环境放射性水平呈继续下降趋势。

■点评

流言止于政府信息的公开与透明。通过权威检测机构发布信息，进行公众科普，可以最大程度上避免恐慌。不过，特定时期的信息公开距离重建政府与公众之间的信任应有更长的路要走。更多需要我们关注的是中国运转和建设及规划中的核电项目的安全性，以及放射性物品的管理。

重庆将投 10 亿打造瀑布群

新闻回顾

重庆万州将投资 10 亿元改造青龙瀑布，打造"人工大瀑布群"。作为三峡库区最大的移民城市，也是经济不发达地区，有网友质疑，万州应更多考虑地方经济发展和民生服务。知情人介绍，青龙瀑布在上游甘宁水库建成后放水时，才会形成巨大瀑布景观。有官员回应，景区能为当地居民提供就业岗位和"商机"，每年的营业税、所得税等税收可达数千万元。

■点评

旅游产业近年成为很多城市着力打造的发展方向。若是为了发展 GDP，缺乏论证就上马的"大项目"不仅带来资源的极度浪费，还将对当地自然环境造成难以预料的长期性破坏。

点评人：周靓

200 亿产值的代价

台州"血铅劫"

本报记者 陈周锡 台州报道

3 月中旬，在浙江台州市路桥区峰江街道，一座建在居民区中央的"台州市速起蓄电池有限公司"（以下简称"速起蓄电池公司"）被曝出其引起的铅污染已致使当地 168 名村民血铅超标。

这是近年来浙江发生的最为严重的重金属污染事件。

目前，路桥区环保局副局长等 3 名公职人员被停职检查，肇事企业法人代表以涉嫌重大环境事故罪被刑事拘留。一位路桥区宣传部负责人 3 月 29 日说，这项目存在审批不严、监管不力问题，目前政府部门正在详细调查此事，待事情弄清楚后，将对相关负责人做出明确处理。

事实上，近年来台州多次重金属污染事件，与其废旧金属垃圾拆解业不无关系。

作为全国最大的洋垃圾市场，台州从这些废旧金属垃圾里，拆解出来的产值高达 200 多亿元。在创造一座座金山银山的同时，引发的环境问题也随之加剧。浙江省地质调查院一份调查报告称，峰江地区中等程度以上重金属污染土地占调查区土地面积的 1/3。"受有机污染物的复合污染，已显著影响了土地质量，并带来显著的食品安全问题。"



拆解洋垃圾在创造一座座金山银山同时，引发的环境问题也随之加剧 陈周锡／摄

"他们在撒谎"

在台州医院路桥院区住院部 4 楼，住着这次铅污染的两位病人——陶锡华和叶彩娥两夫妻，他俩躺在床上挂着点滴已有多日。叶彩娥说，其他一些血铅超标的村民，都到杭州、上海等地治疗，"我家里经济状况不好，就选择在这里，费用相比要少一些。"

叶彩娥说，在 168 名血铅超标村民中，她一家四口的铅污染最为严重。她的血铅含量为 675ug/L（微克/升），她丈夫接近 800ug/L，她 19 岁的儿子 670ug/L，11 岁的女儿 460ug/L，是常规范围最大值 100ug/L 的 4 至 8 倍。"两年前我开始肚子痛，多次去医院看过，也吃过很多西药、中药，但一直没有好。我老公肚子胀，儿子肚子痛得晚上睡不着。"

今年春节，邻居一个 14 个月大的小孩老是不停哭闹，睡不着觉，情绪很是焦躁。于是，家人带孩子去医院检查发现，血铅含量是常规范围的 2 倍多。此事很快传开，于是不少村民也把小孩送到医院检查，20 多个小孩都被检测出血铅超标，这引起村里的恐慌。接着她所在的上陶村及周边村民，也去医院做"微量元素全套测定"，近 180 人中，有 105 人被查出血铅含量超标。

路桥区政府公开信息称，截至 3 月 26 日 17 时，上陶村、浮排村、葛家村 3 个村庄共检测 597 人，血铅超标 168 人，其中儿童 53 人，需要驱铅治疗 3 人。叶彩娥一家四口中的三人血铅含量均超过 600ug/L，是所有检测村民中血铅含量最高的，需要做驱铅治疗。这时叶彩娥才知道，血铅含量严重超标是导致她一家人肚子痛、睡不好的主要原因。

叶彩娥说，血铅事件曝光后，当地官员只送她到医院治疗，她丈夫是在其多次请求下，才被送来治疗的。儿子如今还在家里，"晚上睡不着、肚子疼"。

叶彩娥说，之前每年村民都会去体检，包括抽血化验、心电图、肝功能等项目。但奇怪的是，化验单上"微量元素"栏目始终是空缺的。

"这场灾难完全可以避免。"叶彩娥流着眼泪说，五年前，她丈夫的哥哥就拿着被污染的泥土，向当地街道、区政府反映，该工厂存在的严重污染问题。之后几年，村民多次到当地政府部门投诉，反映该工厂存在严重的污染问题。均未得到官方答复。

> 该地区土壤普遍已遭受严重的镉、铜等重金属和多氯联苯等有机污染物的复合污染，显著影响了土地质量，并带来显著的食品安全问题

一位上陶村村民丁美菊说，今年 3 月 19 日上午，峰江街道通知我们去开会，路桥区环保局官员在会上说，3 年前就发现上陶村的土地有毒，并要求速起蓄电池公司进行整改。然而，政府并未将这个信息公开，村民依旧还在有毒的土地上种植粮食蔬菜。叶彩娥家有个一亩多的菜地，紧邻速起蓄电池公司，陶锡华一年四季种些蔬菜供家里食用。

血铅事件发生后，当地环保局局长蒋新才对媒体说，他们每年不定期对该工厂进行监管，但没有发现问题，也没有接到过群众的投诉或举报。这令叶彩娥及当地村民感到气愤，"他们在撒谎"。

失控的监管

速起蓄电池公司厂区 2003 年通过审批，2005 年建成投产，离峰江街道办事处也只有五六百米的距离。走进现场，记者看到厂区左边离上陶村居民区仅隔了一条小巷子，相隔 5 米左右。厂区前面、后面便是一片当地村民种植粮食蔬菜的田地。

连当地环保人士都承认，像这类有重金属污染可能的企业，起码要建在距离居民区 500 米外的地方。

在厂房正门口，当地村民自发搭建一个大雨棚，几个老人坐在里面做编制手艺。当地村民说，这是防范企业破坏现场罪状，搬运机械设备和材料。正对面，几个工人坐在那里晒太阳，他们说公司还没结算工资。在厂区内，到处贴着封条，峰江街道办事处已于 3 月 16 日将厂子关停。尽管已停工多日，厂里仍弥漫着一股恶臭，在一些墙角还残留着蓄电池用的铅粉。

叶彩娥说，最近两三年，速起蓄电池公司发生了 4 起年轻员工中毒死亡事件。一位带着记者进厂房的当地村民说，他们有个灌装电瓶水的工序，按规定要密封灌装的，但这家公司全部是敞开工作的，废气、废水都直排出去。

一名曾在速起蓄电池公司工作过的女工接受媒体采访说，在速起蓄电池公司一般只能干上两年，否则身体就会出现这样或那样的毛病。而员工身体出现问题后，公司都让员工去指定的路桥区某家职业病医院检查。"问题员工去检查后都变成'没问题'，但身体内的病却越来越重，直至几位工友莫名其妙地死去。"

3 月 27 日，路桥区政府表示，目前事故原因已基本查明。通过台州市环科院等专家调查认定，这是一起由台州市速起蓄电池有限公司引起的铅污染事件。该公司在熔铅、球磨、焊接等工段产生含铅粉尘和废气，化成工段产生含酸废气，未经收集处理直接外排；同时该公司还存在着产生并外排部分酸性且含铅废水、含铅固废外运处置等情况，当地村民血铅超标事件与速起蓄电池公司含铅污染物特别是含铅粉尘废气排放有直接关系。

3 月 25 日，公安机关以涉嫌重大环境事故罪，对该公司法人代表应建国予以刑事拘留。

一位路桥区宣传部负责人 29 日说，速起蓄电池公司厂区存在审批不严、监管不力问题，目前对此事件负有直接责任的路桥环保分局副局长、峰江街道办事处副主任、路桥环保分局城南环境监察中队中队长 3 人已被停职检查。

一位路桥区环保局负责人之前说，当初上陶村规划是建工业园区的，但后来园区没建起来，速起蓄电池公司落户后，村民又在厂区附近建起了居民点。对环保局的说法，一位上陶村大伯说，居民点建成早于该工厂落户，且这厂房的土地属于浮排村的，"这是环保局在推卸责任。"信息显示，速起蓄电池公司厂区审批建设期间，蔡宝林担任台州市环保局路桥分局局长，后蔡因收受贿赂被追究其刑事责任。

对这次"血铅事件"，台州市环保局及路桥区分局有关官员，以"事情比较敏感"、"陪省局领导"为由婉拒采访。

重金属污染堪忧

叶彩娥说，已有街道官员来村里说，她家在速起蓄电池公司周边的一亩多田地，因被重金属严重污染今后只能种观赏树。她也成为了"失地农民"，"我也不知道今后该怎么办。"

事实上，受蓄电池、废旧垃圾拆解业重金属污染，路桥峰江地区中等程度以上重金属污染土地已在大量增加。

走在"中国金属再生加工利用基地"大街上，空气中弥漫着一股异味。在路边，停放着一辆辆载满废旧金属垃圾的大卡车。在巨东集团、永通电器公司等企业厂区，露天堆放大量的废旧金属垃圾，三五成群的工人们在那里拆解。一位开摩的师傅说，一到下雨天，这些厂区就会流出黑漆漆的脏水，通过地下管道流向周边河道。

据统计，目前路桥有 5 万人直接从事废旧金属的运输、拆解、再生、销售等产业，年产值超过 200 亿元。

在上陶村对面的施家村，几乎家家户户都在从事垃圾拆解业。村里空余土地几乎都变成了垃圾挑选场。由于金属污染，这里的土地早已不宜耕种。在施家村，随处可见电机、线缆、家电外壳等废旧物资，在马路旁堆成了一座座小山。三五成群的工人不停地将各种塑料归类。挑选好的废塑料，倒进水池里漂洗，废品上的油污便四处横流，废旧电脑、复印机里的重金属，随之渗进土壤里。

一位当地电镀设备经销商说，凡是涉及废旧金属拆解业的村庄，土地几乎都不能用来种植粮食蔬菜。

土地污染问题，引起了浙江省政府的高度重视。2007 年 5 月份，受浙江省国土资源厅委托，浙江省地质调查院开始在峰江街道和新桥镇，全境展开土地质量调查。在历时 3 年调查后，该地质调查院专家于去年 4 月拿出《峰江地区基本农田质量调查工作报告》。

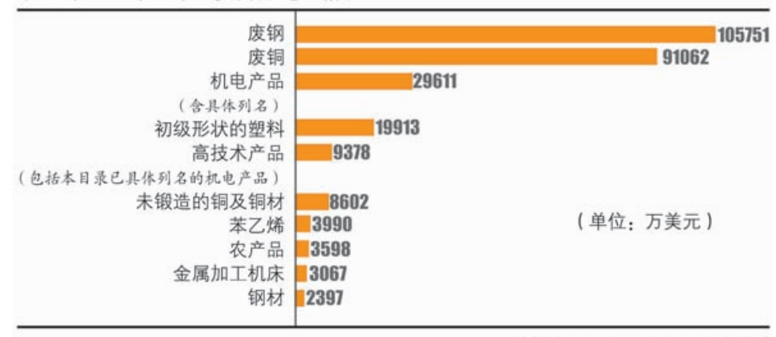
在这份官方土地体检报告中，调查小组用这样一句话来概括调查区的环境问题："该地区土壤普遍已遭受严重的镉、铜等重金属和多氯联苯等有机污染物的复合污染，显著影响了土地质量，并带来显著的食品安全问题。"

该项目主任工程师宋明义说，结果显示在调查区域中，中等程度以上重金属污染土地共 28 块，占调查区土地面积的 1/3，其中重污染土地 9 块。重度污染控制区，无一例外全分布在水田或园地，是严禁种植可食用农产品的，并严禁采集地表水饮用或灌溉。只有非食用经济作物如观赏花卉、苗木等，才可种植。

更值得关注的是，调查区域中，多氯联苯污染土地 12 块，占调查区土地面积的 20%。宋明义说，多氯联苯侵入人体，可引起皮肤损害和肝脏损害等中毒症状，甚至融入细胞 DNA 中，导致遗传因子紊乱，促使癌症的发生。问题是，这种污染还在扩散，受地形坡度和区域水系影响，多氯联苯在地表横向迁移明显，并趋于向地势低洼处富集。

该项目负责人黄春雷说，根据调查结论看，峰江长期存在的固废拆解业引起的土壤污染，已严重危及到当地居民的居住安全。

台州市2010年全年主要商品进口情况



数据来源：台州市海关官方网站

李庄案波澜再起

本报记者 张晓晖 重庆报道

没有人知道，在 2009 年底的重庆打黑中，犯下辩护人伪造证据、妨害作证罪的原北京律师李庄，什么时候能够获得自由。

3 月 29 日晚间，重庆政府透过官方媒体向外界称，在 2010 年 2 月 9 日李庄案宣判之后，政府有关部门陆续接到新的举报，并在李庄的部分代理案件中发现新的罪行。

3 月 30 日，重庆市政府新闻发言人周波回应媒体称，李庄案的遗漏罪行，有关部门将择日公布。

如此一来，原本有望于 2011 年 6 月中旬获释的原北京康达律师事务所律师李庄，陷入重庆司法机构对其遗漏罪行的追偿之中，这使得他能够按时出狱的想法变得遥遥无期。

李庄入狱之后

2010 年 2 月 9 日，李庄被重庆市第一中级人民法院二审判处有期徒刑一年零六个月。听到判决之后，李庄暴跳如雷，一度情绪失控，声称自己要与重庆有关方面抗争到底。

此后，无人能够接触到李庄。2010 年 4 月的一天，李庄儿子李亚童从北京飞来重庆，试图去监狱探望李庄，但遭到婉拒，李亚童当天晚上即飞离重庆。

但波澜并未平息，李庄入狱之后，依然在法学界、律师界和司法界引发广泛而持久的争议。

2010 年 9 月 3 日晚上 7 点，李庄的第二辩护人律师陈有西，与重庆大学法学院教授陈忠林，在西政会客厅（西政网上论坛）展开了一次关于李庄案以及李庄案折射出来的相关问题，进行了一次著名的讨论。

陈有西在这场讨论中认为，有什么样的司法环境，就有什么样的律师群体。因此，治理中国律师队伍风气的基本良方，仍然是治理大环境。

陈忠林对此持保留态度，他认为，中国正在探索真正适合中国现实的法治之路。

没有一个案件，能够像"李庄案"一样，即使是在宣判后，仍然吸引社会各界的公共知识分子、司法律政精英，参与对这个案件中的讨论中来。

同样值得令人关注的是另外一名北京律师朱明勇。朱明勇为龚刚模涉黑团伙案中的另外一名黑老大——樊奇杭做代理辩护，他也坚持认为重庆公安在审讯樊奇杭的过程中，存在不恰当行为。

《财经》杂志曾报道，2010 年 7 月 27 日晚间，一场关于"打黑"的研讨会在京举行，与会者包括 30 多名律师与学者。正是在这次会议上，朱明勇向媒体公布了樊奇杭案中有关"刑讯逼供"的视频与录音资料。

研讨会之后，次日凌晨 3 点，朱明勇给上小学的儿子留下一封信说："爸爸仅仅是做了一件一个律师应该做的最基本的事情，也完全是在中国现行法律框架下所做的事情，但是爸爸不敢奢望这样做的后果会是平安无事。"

朱明勇在公布相关材料之后，一度隐居某地以避风头。中国刑法学界泰斗、原西南政法大学教授赵长青向记者透露，对朱明勇单方面公布有关材料的做法，重庆司法局曾向他咨询过，应该如何界定朱明勇律师的这种行为，赵长青答复对方称自己也不十分清楚。

遗漏罪行争议

时至今日，无法确定，正在服刑的李庄，是否已经知晓，自己即将被追诉相关遗漏罪行。

李庄被追诉遗漏罪行的消息一经传出，又开始在法学界引发震荡。

本报了解到，李庄被追诉的遗漏罪行，源自于宣判后"全国各地"的举报，由于李庄在重庆只代理过一个案子，因此，李庄的遗漏罪行，多在"全国各地"发生。

有律师指出，李庄下一个卷入的罪名，可能是代理辩护过程中的欺诈行为，即"诈骗罪"。此罪重于目前李庄服刑的伪证罪，按照上限，"诈骗罪"案情特别重大的，可以判至无期徒刑。

之后，有律师提出，重庆司法机关在追究李庄遗漏罪行的管辖权问题上，存在争议。如果重庆司法机关追究的是李庄在重庆以外地区的犯罪行为，则应由当地的司法机关介入处理。

《刑事诉讼法》第 221 条第一款规定：罪犯在服刑期间又犯罪或者发现了判决的时候所没有发现的罪行，由执行机关移送人民检察院处理。

按照《刑事诉讼法》第 24 条，刑事案件由犯罪地的人民法院管辖。如果由被告人居住地的人民法院审判更为适宜的，可以由被告人居住地的人民法院管辖。

那么，李庄遗漏罪行如果是在重庆以外地区发生，应由重庆以外地区的司法机关介入处理。

至此，李庄被追究遗漏罪行一案，未及公诉，便在法学界引发管辖权争议。

有一点可以肯定的是，此番李庄案波澜再起，其案件已经上升为一个公共事件，任何关于李庄案的一点一滴的最新进展，都会引发不同的解读和广泛的争议。

李庄案继续考验着司法智慧。

“十二五”获批的第一个核电项目

石岛湾：中国核电纠结缩影

本报记者 种昂 威海荣成报道

2011年3月1日，筹备长达7年之久的山东荣成石岛湾核电站终于通过了国务院的审批，开工投建在即。可谁又能想到，仅仅10天之后，日本9级大地震引发的福岛核事故却让这一项目充满了未知数。

是以抢购食盐的恐慌心态来面对，还是继续大干快上、掀起核电新一轮大跃进，如今整个中国核电产业不仅面对着风口浪尖上的各种议论，还要面临岔路口的两难抉择。

“十二五”期间我国获批的第一个核电项目——石岛湾核电站此时的境遇更像是整个中国核电产业的缩影。

示范与缩影

“石岛湾核电站刚刚通过审批，就传来了日本福岛核事故的消息。”石岛湾核电站相关负责人如是说道。

3月初，国务院批准了山东荣成石岛湾高温气冷堆核电站项目。“只要按照程序拿到建造许可证，核电站即可开工投建”。然而，在项目人员全力筹备开工建设时，大洋彼岸的核事故，使得国务院连发5条措辞严厉的规定，抓紧编制核安全规划，新的核安全规划批准前，暂停审批核电项目包括开展前期工作的项目。

当记者来到石岛湾核电站时，项目高管正在召开安全评估大会，对项目的安全性重新审视。对于何时能够正式浇灌第一罐混凝土，该负责人表示，“一切还不得而知”。

石岛湾核电站项目是全球第一座具有第四代核能系统安全特性的高温气冷堆示范电站，也是“十二五”我国获批的第一个核电项目。该项目是由华能集团、中核建和清华大学以47.5%、32.5%、20%的投资比例，共同建设、运营，一期工程建设1×20万千瓦级高温气冷堆核电机组，投资额约为30亿元。

上述负责人介绍道，早在2005年，该项目就开始进行初步论证、选址，至今筹备时间长达7年之久。即将投建的石岛湾核电站，对于全球核电产业意义重大，它首次尝试将四代核电技术商业化，一旦示范项目成功，将来可在国内外进行推广复制。

目前，全球的核电站处于二、三代技术，核心技术大多掌握在美、日等国家手中，如日本福岛核电站采用的就是二代沸水堆技术。

石岛湾核电站的一位管理人士说道，我国正处于新旧能源交替的大变革时期。传统能源日益枯竭，而新能源中，风能、太阳能、潮汐能因其技术、地域局限发电量不高，现阶段只能作为补充。唯有核能可担纲主力，如法国核电发电量已超全国的78%。

“十二五”期间，我国将迎来新一轮核电站投建高峰期。按照规划，未来5年内，我国将兴建50座核反应堆——这比全球其他国家的总和还要多。

如今整个中国核电产业不仅面对着风口浪尖上的各种议论，还要面临岔路口的两难抉择

然而，这股被称为“核电大跃进”的热潮在日本福岛核危机后，充满了未知数。石岛湾核电站的工作人员告诉记者，最近这段时间以来，社会各界通过不同方式对这一项目进行关注。有的是家人关心，更多的则是媒体和公众的来电来函。此时核电站不仅面对着风口浪尖上的各种议论，还要面临岔路口的抉择。

而四代技术、示范项目、自主研发、“十二五”首个获批等关键词集于一身，让石岛湾核电站此时此刻的境遇更像是整个中国核电产业的缩影。

核电诱惑

与其他核电投资一样，石岛湾核电站项目无论对于投资商还是当地政府都有着极大的诱惑力。

石岛湾核电站现有人员200多人，人员构成主要来自三个方面：华能体系抽调的人员、现有其他核电站技术骨干和相关专业的大学生。据一位曾在华能内蒙古火电厂任职的石岛湾核电人员告诉记者，几大电力巨头纷纷涉足核电，是因其在传统火电上很难赚到利润。这使得火电巨头们不得不寻找新的出路。

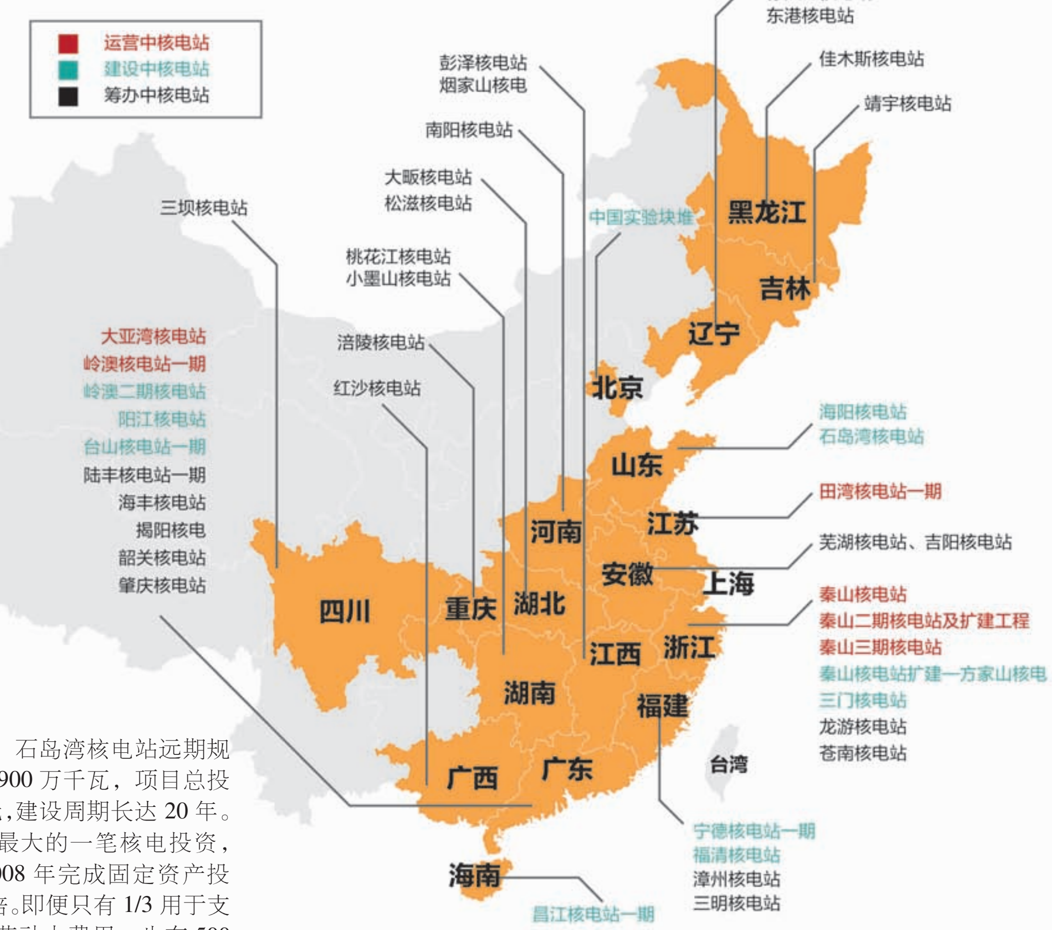
一般来说，火电站前期投建成本低、周期短，但建成后却需要大量的原料。一个五六十万千瓦的火电厂每天就要吃进几十列车皮的煤炭，占到火电成本的六成以上。而核电站因安全需要，往往前期投建的成本高、周期长，但后期运营的成本很低，一年的核原料只需一个卡车的容积。

“如今火电厂普遍都在亏损运营。即使在内蒙古这样的富煤省份，一般电厂的库存也就是三到五天。”该人士指出，一旦铁路运力不足、煤炭价格攀高，许多火电厂甚至面临无煤可烧、无电可发的尴尬境地。

而核电在电力行业内却有着“印钞机”的美誉。一般来说，一个核反应堆，造价约100亿人民币，正常运行一天的收益约为1000万，4年多的时间即可收回投资。可实际上，一个反应堆的正常寿命为40年。难怪连三峡集团的高层也曾表示，“要跟踪核电和其他新能源发展”。

2009年，华能集团在威海投资风电项目，拟规划总装机容量30万千瓦，总投资75亿元。由此算来，风电每一万千瓦装机容量投资为2.5亿元，而石岛湾核电一期工程这一数字仅有1.5亿元。

核电站不仅对于电力巨头有着极大的诱惑，对于当地经济的拉动也是其他项目难以企及的。



按照规划，石岛湾核电站远期规划容量将达到900万千瓦，项目总投资约1500亿元，建设周期长达20年。这堪称是我国最大的一笔核电投资，相当于威海2008年完成固定资产投资总额的1.5倍。即便只有1/3用于支付当地企业和劳动力费用，也有500亿元之巨。

荣成市发改局副局长姜晓萍告诉本报记者，山东东部沿海地区一直缺煤少电，由于煤炭运距较长，鲜有电厂愿意投资。以荣成当地的现实来看，电厂仅有6.6万千瓦的装机容量，而风电却有24万千瓦。随着山东半岛蓝色经济区的获批，未来高速增长的能源需求是可以预见的，但目前山东的电力缺口就高达300万千瓦。此前，荣成市对143家韩资企业进行了一次问卷调查。其结果显示，韩资企业所面临的基础设施方面的困难中，27%的企业认为电力供应是第一困难。

“让地方政府积极引入核电投资的另一大原因，是可缓解节能减排上的压力。”采访中当地一位政府官员认为，核电属于清洁能源，项目的上马会使得能源结构发生转变，淘汰落后产能有着充足的空间。

以秦山核电站为例，建站15年以来秦山核电站累计发电285亿千瓦时，减排二氧化硫近20万吨、二氧化碳3000多万吨。

大笔的投资对于当地第三产业的带动更是难以想象。据说，由于石岛湾核电站施工人员中有大量的四川人，川味特色的酒店在当地已逐渐火了起来。

两难选择

与其他核电项目不同，石岛湾核电站具有着特殊的意义。它具有四代技术特征，又是我国自主研发、设备国产化率在75%以上。而拥有自主知识产权的“大核电”技术，是由“核电大国”转变成“核电强国”的必要条件。由此，业界广泛认为，石岛湾核电站最终命运如何，将决定着未来整个国家核电产业的走向。

一位当地居民赵大爷告诉记者，福岛核事故之前，大家对于核电站并未产生顾虑，但近来频频从大洋彼岸传来的坏消息，让周边居民开始担忧起来。毕竟，他们居住的村庄距离石岛湾核电站不足一公里。

对于公众的担忧，石岛湾核电站相关负责人介绍，火电厂与核电厂最大的不同，就是核电厂的管理自成体系，严格得多，严密得多。

如核电站明确规定凡事有章可循、凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有据可查。核电站的管理细化到工作人员日常行为的一点一滴。如，哪一类员工可以出入哪一区域，都有严格规定。采购一个阀门，说明书就要比阀门本身体积多出好几倍，甚至可以连阀门是由哪一炉钢炼制的都可以清晰地追溯。四代技术采用的是氦气冷却，即使在1600摄氏度的高温下加热几百小时，堆芯仍能保持完整，可以避免出现类似福岛核电站的事故。

“就像不能因为一次空难，就彻底放弃民航一样，对待日本核危机也应综合考量。每一次空难过后，航空技术都会得到大幅提升。我们也可从福岛事故中吸取教训、自我完善，而不应因噎废食。”上述人士表示。

“发展核电本身就是一个十分纠结的两难选择。出了核事故，谁能不担心；但就此放弃核电站，眼下却没有更好的能源可供选择。经济发展与环境安全永远难以两全。”采访中，一位政府官员如是说道。

眼下，包括石岛湾核电站在内的中国核电产业正走到了岔路口。是以抢购食盐的恐慌心态就此放弃，还是继续大干快上、掀起新一轮核电大跃进……只有等待这场核电危机的阴霾消散，一切才能明朗。

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN
WWW.CSVW.COM


NEW PASSAT
—全新帕萨特—
全新一代帕萨特 即将耀世登场
更多详情，请登陆官网www.csvw.com及活动网站www.passatchina.com
或拨打客户服务热线400-820-1111查询。
Das Auto.

石油大学“出轨”:新轮高校搬迁潮起

本报记者 谢良兵 东营报道

3 月 3 日，山东省东营市政协常委、中国石油大学胜利学院副教授贾祥伦向全国两会递交了一份《关于叫停中国石油大学(华东)搬迁青岛市黄岛教学区的建议》。他获知:中国石油大学(华东)在 2011 年除远程教育学院及部分学院外，将全部搬迁至黄岛教学区。

中国石油大学（华东)(以下简称石油大学）地处中国第二大油田胜利油田所在地——山东省东营市。1969 年从北京搬迁至此之后，这所教育部直属的大学已经成为国家 211 工程重点高校以及国家 985 “优势学科创新平台”建设高校。

近年来,中国高校继合并潮、分校潮之后,开始出现搬迁潮。已经进行整体搬迁的大学有西南石油大学、山东科技大学、中南林业科技大学等十余所,多为 1998 年开始高校管理体制改革后从中央下放到地方的高校。而目前传言要搬迁的高校也不在少数。

这些大学逐步将主校区从原处的地级市，搬迁到省会城市或者像青岛这样的中心城市,或者是像烟台、大庆这样的省域副中心城市。对于这种高校流动,贾祥伦认为,相关部门要警惕关注这类流动,并及时纠偏。

石油大学的一位教师则称，石油大学整体搬迁问题,不是一个特例,这是当前高校采取先期跨区建设、暂时异地办学、进而整体搬迁、最后国家无奈批准现象的一个缩影。

3 月 30 日下午,本报记者见到石油大学党委宣传部副部长汤平如时，他澄清说并没有整体搬迁到青岛校区的计划,只是“学生调整”,即部分学院学生大三、大四的学业将在青岛校区完成。“这么大的校园不可能搬走。”汤平如说。

一

搬迁，曾是石油大学历史的一个重要组成部分。1969 年,北京石油学院整体搬迁到胜利油田所在地，并更名为华东石油学院。1981 年 6 月在北京石油学院原校址内成立华东石油学院北京研究生部。这被认为是石油大学试图回迁北京的开始。

1988 年,华东石油学院更名为石油大学。北京研究生部由海淀区搬迁到北京的昌平县，并更名为石油大学(北京)。由此,石油大学开始了北京、东营两地的办学模式，东营的石油大学对外以石油大学(华东)出现。

上世纪 90 年代,石油大学开始酝酿外迁,在大城市寻找“窗口”校区。石油大学在北京除了昌平校区之外,还有一个石油管理干部学院；在广州则有一个石油对外培训中心，时称石油大学(广州)。

大学从地级市搬迁到中心城市的动因主要有三:摆脱人才流失困境、缓解资金压力；解决招生难题

但石油大学的一位知情人士向本报记者透露说，石油大学在北京和广州的这种尝试,都因校区面积太小,发展空间有限,而以失败告终。

北京昌平和东营的两所石油大学最终发展成为两个独立的办学实体和法人单位。虽然对外还都是以中国石油大学的名称出现,但“两所学校有各自的校长，级别都是一样的，独立招生和办学，实则是两个学校了。”汤平如说。

2000 年,北京、广州受挫之后,石油大学开始另寻它地。此时,青岛市正在积极争取高校的入驻。地处黄岛的青岛市经济技术开发区正实施“双十高”工程,以引进科研院所和大学为目标。双方一拍即合。

根据双方的合作协议，青岛方面先期给石油大学提供了 850 多亩地建设校园。2004 年,一期工程建设完毕。

据一位首批从东营搬迁到黄岛，已毕业的石油大学学生回忆，他是在 2004 年读大三时搬迁到黄岛校区的，当时黄岛校区还没建设完成，黄岛也比较荒凉，滨海的漓江西路还是一片泥泞。

这位学生说,到达黄岛的时候,他们还是“黑户”——当时教育部还未批准石油大学在青岛建设校区。这一点跟从泰安市搬迁到黄岛的山东科技大学一样,这所大学的整体搬迁在 2007 年才获得教育部的认可,结束“黑户”身份。

2004 年 8 月 9 日,教育部下文同意石油大学在青岛设立校区。

2005 年开始,中国石油大学(华东)的研究生、地球资源与信息学院、石油工程学院等五个主干学科学院的本科生基本上全部移师青岛校区。根据校方资料显示,青岛校区面积已达 1300 多亩，在校学生人数达 1.2 万人。

东营校区目前只剩下部分院系、后勤等机构，其职能基本上变成了科研中试、产业开发的实习实践基地。先期学院搬迁之后留下的教学楼已让石油大学和胜利油田合办的独立学院——胜利学院所用。

二

尽管石油大学校方向本报记者否认了整体搬迁之事。但在东营,石油大学 2011 年 9 月份要搬走的消息却已四处传开。

仍在东营校区的石油大学一位教职员工告诉本报记者，学校已经召开过会议,让他们随时做好搬迁的准备。

本报记者从东营市有关方面获得的消息是，市政府方面已经对石油大学进行游说,试图挽留。东营市政协常委、中国石油大学胜利学院副教授贾祥伦说，他叫停石油大学搬迁的建议已经在东营市政协立案，并已引起相关部门的重视。

3 月 4 日上午,东营市委副书记、代市长姜杰到中国石油大学(华东)调研。姜杰在石油大学领导面前大讲东营的发展前景。并称,作为黄河三角洲开发建设的主战场和山东半岛蓝色经济区的前沿城市，东营需要石油大学的支持和参与。

为打造城市的软实力，近年来青岛市引进高校方面不遗余力。青岛方面对引进高校，除几乎无偿提供土地建设校区之外,还提供各类科研资金，并将入驻高校当本地高校看待。

据石油大学党委宣传部副部长汤平如介绍,东营市对石油大学的支持也很大。石油大学东营校区曾是全国高校中面积最大的独立校区,地方政府先后无偿划拨土地支持学校建设了教职工住宅区、石大体育馆、石大花园等。

资料显示，东营市还在市级科技项目立项、科技成果奖励等方面给予优先支持。2001 年以来,东营市累计投入 3.2 亿元建设了占地 670 亩、孵化面积 16.3 万平方米的中国石油大学科技园，成为石油大学科技成果转化的重要载体和基地。

但石油大学似乎去意已决。石油大学的“十二五”规划中提到,在加快青岛校区建设的基础上，做好东营校区资产的管理、调配、盘活,特别是经营性资产的保值增值。这一点跟很多已整体搬迁的高校一样——旧校区进行资产置换、盘活。

三

2000 年开始,中国掀起了一股建设大学城的热潮。规划了大学城的地方开始为抢夺大学入驻挖空心思。中国高校的“分校潮”也由此开始,很多高校在大学城或者一些城市的高开区、经济开发区建设了自己的分校区。

贾祥伦说,高校追求自身发展,谋求做大的愿望无可厚非,但是,教育主管部门对高校的扩建、合并,特别是搬迁(整体或部分搬迁)行为一定要做好规范、疏导工作,避免教育资源过度向沿海或发达地区流失，造成高校教育资源分布的再次失衡。

本报记者采访发现,大学从地级市搬迁到中心城市的动因主要有：一是摆脱人才流失的困境；二是缓解学校发展资金的压力；三是解决招生难题。

21 世纪教育研究院副院长熊丙奇分析称,中国高校的办学经费,主要来源于两方面,一是政府拨款,二是学生学费。这种经费来源渠道,决定了学校的选址,必然以大中城市为主。因为这样可获得更多政府支持，还能以区域优势吸引考生报考。

青岛农业大学从莱阳市刚到青岛时,本科二批第一志愿往往报不满,但从 2009 年开始,高出二本线“一截”才能被录取。而石油大学的一位教师也透露，石油大学本科招生往年只要上一本线就能录取，而这几年都需要高出二三十分才有机会被录取。

石油大学搬迁的另一个重要原因是,这几年开始,石油大学力求往综合性大学发展，学科专业往新能源方向发展，而青岛市在新能源方面的科研和企业单位有优势。并且,石油大学青岛校区所处的黄岛也是国家级的石化基地。

一位大一、大二在东营校区上学、大三、大四在青岛校区的石油大学学生说，在东营只有一所大学，相对闭塞。在黄岛,周边还有山东科技大学、青岛理工大学、青岛滨海学院等,交流多了,视野开阔了,只是新校区少了些东营校区的底蕴。

而对于教职员工而言，奔波于黄岛和东营之间却并非一件轻松的事情。目前石油大学对两个校区的管理是实行“学校领导两校区值班制度”,不少教师也要奔波于两校区之间。一旦整体搬迁的话，对教职员工的家庭影响相对较大。

贾祥伦说，一所名校是以名师名家而出名,而与地域无关,国外很多知名大学都地处小镇。对于石油大学毕业的学生来说，石油大学的搬迁青岛将使很多学生找不到“母校”。

贾祥伦说，东营的发展一直依靠的是“油地军校”(胜利油田管理局、东营市政府、济南军区生产基地及中国石油大学）模式,“东营经济赖以支撑的这四根柱子齐头并进。石油大学要搬迁,就少了一根柱子,无异于釜底抽薪。”

一个最直接的体现是，石油大学周边的小餐馆随着 2004 年石油大学的逐步搬迁已经关闭了不少。“东营市区人口本来就不多，石油大学学生加上教职员工及家属,有 2 万多人,搬走之后,地方消费也有一定的影响。”贾祥伦说。

另一方面,贾祥伦认为,东营正在实施黄河三角洲开发建设和山东半岛蓝色经济区两大国家战略，石油大学的搬迁也将影响东营市这两大战略的实施。作为山东省少有的没有自己大学的地级市，东营市一旦失去石油大学,将是很大的损失。

尽管贾祥伦近 5 年来都在呼吁建设东营大学(或渤海大学),但一直未有动议。不过,东营市政府为了应对石油大学的搬迁,已制定了“一校一院一园一基金”的应对策略,即争取建设一所全日制本科大学,筹备成立黄河三角洲开发研究院,充分利用已具规模的石油大学科技园,设立人才发展基金。

而贾祥伦认为，与其他大学的整体搬迁不同，其他地方院校的搬迁是地方行为，石油大学是教育部直属大学,它的搬迁应该是国家行为,必须慎重。“高校之于区域发展,锦上添花固然好，雪中送炭更是具有现实意义和长远意义。”贾祥伦说。

近年大学搬迁一览

校名	迁出地	迁入地
西南石油大学	四川南充	成都
长江工程职业技术学院	湖北赤壁	武汉
青岛农业大学	山东莱阳	青岛
华北电力大学	河北保定	北京
中南林业科技大学	湖南株洲	长沙
八一农垦大学	黑龙江密山	大庆

(本报根据公开资料整理)





陕西国资跃进:5年后收入至少翻番

本报记者 张延龙 西安报道

相比于GDP增速、居民收入增速,陕西对省属国企的规模、收入等指标的增速提出了更高的要求。

其一号和二号省属国企——延长石油集团和陕西煤化集团在“十二五”末要分别实现2500亿和2000亿收入,并进入世界500强。目前,延长石油集团的年收入约为1000亿,陕西煤化集团的年收入则在500亿左右。

并非只有这两家企业享此“殊荣”,一位不愿具名的陕西省属国企人士说,“基本上排名靠前的企业,都被要求实现收入翻番甚至四五倍的增幅”。比如说,目前年收入300亿左右的陕汽集团“十二五”的目标是1000亿元,而年收入60亿元左右的秦川集团则要完成收入500亿元的任务。

尽管陕西当地官员承认在过去的“十一五”任务中,非公经济比重指标完成得“不够理想”,但面对未来“十二五”的总体目标压力——既包括经济增速,也包括种种需要地方政府完成的民生指标,包括保障房建设、陕南300万人移民等,“国有企业具有不可替代的支柱作用、龙头作用”。

跃进

“前段时间报目标的时候,说实话我们是吓了一跳——本来以为我们提出的速度已经很惊人了,没想到相比于兄弟单位,我们提的目标还是落后了。”上述不愿具名的陕西省属国企人士说。

据悉,对于“十二五”期间省属国企发展速度,陕西省政府所要求的口径是“5年内,省属企业销售收入递增不低于20%,普遍实现翻一番的目标”。

但实际上,大量企业接到的任务都远远超出翻一番的水平。

截至2010年底,陕西全省销售收入过百亿的企业共17家,除西飞、长庆油田等央企下属企业外,其余多为省属国企,收入最高的是延长石油集团,去年收入超过千亿。

而在未来5年,目前千亿收入的延长石油需要实现2500亿左右的收入目标;收入500亿左右的陕西省煤化集团的目标则是2000亿,陕西省有色集团、陕汽集团、陕钢集团则需突破1000亿元。

而目前,陕西省有色集团、陕汽集团、陕钢集团的收入分别为450亿、300亿、200亿元左右。

事实上,依靠这些企业的主营业务很难在未来的5年中实现如此远大的目标。“我们自己也在想办法,除了加大对主营业务项目的投资,其他办法无外乎三条路:一是加大并购,尤其是对行业内、行业上下游企业的并购;二是吸引资金参股,做大企业规模;三是做一些多元化的尝试,比如地产、酒店等可以立竿见影的项目。”他说。

除了经济增长带来的压力,“十二五”期间大量地方政府所特别提出的民生指标,也需要这些国企和政府共同分担

而无论是并购还是多元化尝试,都意味着要投入巨量资金。分管国资的陕西省副省长吴登昌在最近参加陕西煤化集团2011年工作会时说,“希望你们今年销售收入达到700亿,投资达到300亿。到2012年,销售收入争取达到1000亿。要实现这个目标,关键还是要加大投资,要有好的项目支撑。”

政府也在协助这些优势企业加大并购。接近陕西省国资委的人士说,陕西省政府已经决定由陕西煤化来整合同为陕西省属国企的陕西省地方铁路公司,而未来陕西煤化集团将向此板块投资300亿,进而拥有自己的货运铁路。

“我们有钱,但现在缺的是项目”,一位陕西省属国企下属子公司负责人说,“集团已经下达了收入指标,只考核收入,对利润的考核不是那么严格,所以现在非常希望找一些好的项目企业,实现控股或者参股。”

要实现这些目标,除了通过银行间接融资,股权融资可能是更重要的手段。据透露,陕西省政府希望在今年年内推动陕西煤化集团的主营业务在主板IPO,并已获得国务院三年经营业绩豁免。

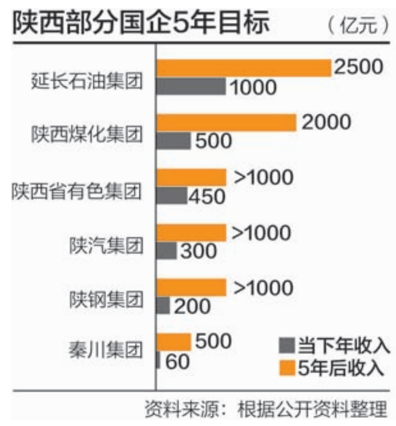
以陕西煤化去年净利润80亿元的水平保守测算,按照煤炭行业平均约20倍的市盈率,其上市后将实现至少1600亿的总市值,而目前陕西煤化净资产为450亿元左右,这意味着其融资额将超过千亿,超过陕西省30余家上市公司以往募集资金的总量。

国企使命

对于被列入“金砖四省”为陕西而言,未来5年中经济增速显然是第一位的,其2011年经济增长目标为12%,而整个“十二五”期间的平均增速则为13%。

过去的“十一五”期间,陕西省经济总量排名前移4位,而如果保证此水平增速,“在全国位次再前移几位,比重进一步提高,陕西就不再是欠发达省份,应该是中等发达省份了”,陕西省省长赵正永在最近参加当地发改委工作会时说。

速度仍需要投资来保证。赵正永坦陈,“陕西经济增长主要靠投资拉动,消费不足、外贸带动不够的问题比较突出,虽然近年来社会消费品零售总额每年都增长18%左右,但我省是全国重要旅游目的地,消费中相当一部分来自外省,扣除这方面的因素,消费的增长就很有限了。”



但他同时也认为,“今后一段时期,陕西主要依靠投资拉动增长的状况仍不会改变”。

投资重任仍需大量国企来担当。当地分管国资的陕西省副省长吴登昌在最近一次讲话中称,“今年,全省工业固定资产投资4000亿元,其中延长、煤业、有色三家企业投资就要达到1000亿元(延长450亿、煤业300亿、有色250亿)。”

对于这些实力雄厚的国企而言,按照陕西省政府的要求,“十二五”期间陕西工业投资累计要超过2.5万亿元,其中“陕西省国资委监管企业起码要占一半以上”。

事实上,除了经济增长带来的压力,“十二五”期间大量地方政府所特别提出的民生指标,也需要这些国企和政府共同分担。

赵正永说,“国有企业之所以被称为‘国字号’,政府之所以还要拥有一批国字号的企业,就是要在关键时刻和政府一起,共同为人民群众解决实际困难和问题。”

也正因此,一些国企被要求参与民生领域的建设和保障,以帮助政府分忧。比如在保障房领域,陕西省政府和延长集团已共同组建保障性住房建设公司,将运作100亿左右的社会资金来帮助市县解决资金困难,同时鼓励各个市县采取多种措施筹措社会资金用于保障性住房建设。

目前,陕西全省的保障性住房总的建设资金在750亿元到780亿元,其中中央和省里的补贴80亿元左右,市县100个亿左右,另外600多亿元需要社会筹措。而若“按照以往的常规安排,每年投入10多亿元,到2020年也不一定能完成”。

“我们要求这个公司不要赚钱,但也不要亏本,用这样一个市场化运作和政府购买服务产品的模式,在五年之内彻底解决好中低收入群体的住房问题。”陕西省官员说。

而据透露,当地的另一项重点民生工程——陕南移民计划也将由陕西有色集团出资参与。这项号称未来10年移民300万人、总投资1100亿元的庞大计划此前一直被外界质疑其资金来源如何筹措,依靠政府财政难以承担巨量投资。

据称,3月23日,陕西省委常委、副省长江泽林专程带队前往安康调研移民搬迁工作,而随行人员除陕西住建厅、交通厅、国土厅等相关厅局官员,陕西有色集团的负责人也随行前往——这无疑将打消此前外界的筹资担忧。

进退之间

赵正永在对陕西“十一五”工作进行总结时称,虽然“十一五”规划的主要指标都提前1-2年完成,但非公经济比重、科技研发费用、农民人均纯收入三项指标还完成得不够理想。

非公经济比重低实际上也是外界对包括陕西等西部省份的一致印象。去年3月11日,全国政协副主席李金华做客人民网,有网友提问说:“以陕西煤炭重组为代表的‘国进民退’现象引人关注,您觉得这种现象是喜是忧?如何评估它对中国民营经济发展的影响?”

李金华当时说,我认为在一些地方或者在一些行业、企业,存在着一些民营企业受排挤、受歧视的问题,可能有“国进民退”的现象。但是我觉得这不是全局,不代表基本面。总体看,国企在发展,非公有制经济也在发展,因此我不太赞成笼统地讲“国进民退”。

但他也表示,有些国有企业,尤其是大型的中央企业在做大做强的宏伟目标之下,原来的垄断不但没有打破,新的垄断还在增强,这个十分令人担忧。他们不仅垄断了资源,而且垄断了资金,垄断了市场,垄断了产业链,产业链越拉越长。

“国家的投资、政府的采购偏向于国有企业,使一些垄断企业赢利大幅度上升。但是很多国有企业的赢利大幅度上升,背后却掩盖了国内企业内部许许多多的弊病,比如决策的随意性、损失、浪费等等。”李金华说。

事实上,陕西省排名靠前的省属国企,也多集中于石油、煤炭、电力等能源领域和有色金属、钢铁等资源领域。

对于正迫切希望发展的陕西而言,其逻辑是,对于政府所提出的“十二五”总体目标,“国有企业具有不可替代的支柱作用、龙头作用”,而对于这些国企提高要求也有利于“推动国有资本向重要行业和关键领域集中,向优势企业集中,向企业主业集中”。

当地人士也认为,支持国企做大做强不仅有利于保证发展速度,实际上也是一种二次分配——长久以来民众实际上并未分享到国企增长带来的红利,如今实力雄厚的资源性国企带头承担保障房建设、陕南移民等社会责任,实质上体现了社会财富再分配,让民众得以分享国企红利。

“‘十二五’期间全省的工作概括起来就是两条,一是加快发展、追赶先进,一是改善民生、促进和谐,这也是省委、省政府对国资监管和企业发展的要求。”赵正永说。

尽管市场主义者往往担心“国进民退”造成资源垄断、效率低下,但是显然,在地方主政者看来,国资进退之间,并非只是简单的对市场的权衡。



保税区转板 浦东备战首个自由贸易园区

本报见习记者 叶静宇 上海报道

3 月底，上海浦东新区召开的 2011 年“综合配套改革试点工作推进会议”上传出声音,将“探索综合保税区成为具有国际竞争力的自由贸易区的途径和可能性”。

这是浦东新区政府对盛传已久的自由贸易园区建设首次公开表态。

自去年中国生产力促进中心协会形成一份建议在上海浦东新区建立自由贸易区的调研报告之后,国家发改委、国务院发展研究中心等有关部门去年 11 月联合就此项工作到上海调研，中央政府对上海自贸区建设已经开始重视。

不过，出于减缓对顶层及自身压力的考虑，浦东方面目前对此事仍持谨慎态度。浦东一位政府官员告诉本报，自由贸易园区在今年建成的可能性不大，但是将在功能创新上继续推进,不断向自贸区靠拢。这位官员还透露,今年下半年,浦东将举办一次世界范围内的自由贸易区论坛，希望从国际经验的交流中获得自贸区建设的新突破。


保税区跟自由贸易区相比,就像披了一件外套,妨碍了行动的自如 CFP/ 供图

转型迫在眉睫

“外高桥保税区成立之时,本就意在建立自由贸易区,但由于体制原因,最终还是选择了保税区这一形式。”上海综合保税区管委会一位人士称,多年看来,在贸易便利化方面,保税区跟自由贸易区相比,就像披了一件外套,妨碍了行动的自如。

上海外高桥保税区设立于 1990 年，是全国首个海关特殊监管区。20 年间，我国的海关特殊监管区域已经发展出了 15 个多种模式的保税区,比如出口加工区、保税物流园区、保税港区等。

不过,虽然都是海关特殊监管区,我国的保税区与国际上的自由贸易区相比，仍有不少差距。所谓自由贸易区，是指在主权国家或地区的关境以外,划出特定的区域,准许外国商品豁免关税自由进出，实质上是采取自由港政策的关税隔离区。但中国的保税区仍处于“关境以内”,且并没有将对应的港口纳入其中,根据国际惯例,一般自由贸易区都包含对应的港口。此外，中国的保税区并不具备自由贸易区和自由港所拥有的海关治外法权这一基本特征，从而对贸易便利化形成了阻碍。

浦东区委副书记、副区长、上海综合保税区管委会常务副主任戴海波坦言,保税区经过 20 年的发展,自身也显现出功能转型升级的需求。他认为,特殊监管区的功能还需要进一步的拓展和优化,比如真正的境内关外政策、试点非保税货物以增值税“不退不征”方式进入保税区运作等。

另一个原因是,在全国范围来说,由于国家的保税功能政策不断向其他港口地区覆盖，加上过去一些特有的优惠政策正不断取消，使得上海综合保税区的“政策先发”效应正在减弱。

华东师范大学长江流域发展研究院常务副院长徐长乐认为，保税区优势在中国的制度中已经不具备领先地位,特别是对于上海来说,无论是国际航运中心和国际金融中心的建设目标，还是从由制造业向生产型服务业的转型，自由贸易区都是未来浦东的方向。

但是由于涉及税收、外汇、海关等诸多因素,保税区升级为自由贸易区,一直存在障碍。上海交大教授潘丽英曾受上海方面委托，做了一份调查报告,报告显示,外汇管制仍然是影响保税区贸易企业发展的重要因素，但鉴于我国开放程度以及事物发展的过程性,该问题只能维持现状。

早在 2004 年,全国人大常委会副委员长成思危就做了一份建议，其中提到:“试点工作由试点所在地的市政府负责,海关总署、商务部、交通部、国家外汇管理局、工商行政管理总局、财政部、国家税务总局、公安部等有关部门参加，在国家发展与改革委员会的指导下进行。”涉及到的部门之多,复杂程度可见一斑。

尽管如此，随着上海建设国际金融中心、航运中心过程中对贸易便利化的需求加剧,作为“两个中心”建设的重要载体，浦东仍然迫切希望设立自由贸易区，或者说具有等同于自由贸易区的功能。

据悉，上海正在为逐步实现自由贸易做“趋近式”努力,并希望从“三方面”向中央要政策,争取一些国际上自由贸易区的通行惯例，进而向着完全的自由贸易园区靠拢。

这三个方面，即推进贸易便利化(涉及海关、税务等部门);口岸贸易、离岸自由贸易、服务贸易转变(涉及离岸金融试点);上海打造购物天堂(涉及税收)等三方面。

针对这三方面的政策诉求，上海社科院一位专家认为，上海应该建立具有全球航运资源配置和控制功能的国际离岸贸易中心，包括形成适应离岸贸易发展的框架、联动发展离岸贸易和离岸金融。在口岸贸易方面应该借鉴中国香港跟新加坡先进的经验,发挥上海辐射长三角的能力。不过,这些仍然需要中央政府进行统筹和政策支持。

功能先行

上海争取建立自由贸易园区,最看重的是自贸区所赋予的开放性功能。

“自由贸易园区只是一个国际通用称谓，浦东更看重的还是其中的功能。”戴海波表示,目前正在探索的转变途径并非简单照搬中国香港、新加坡的国际经验,而是更看重功能,比如税负要和国际接轨等。

“根据设想,比如在园区里,我们可以提供在国际上具有相当竞争力的税赋;还可以在外汇收付方面,让企业更便于按照国际通行规则开展某些业务,不用受条条框框的制约等等。”

而一旦自由贸易园区获批，功能创新的相关工作的推进速度将会得到大幅提升。

在此之前，尽管仍在迫切等待保税区向自贸区转型的正式时机，相关的瓶颈也未见将被打破的迹象，但在寻求突围、功能创新方面,上海却一刻未停。

比如，备受关注的期货保税交割已经于今年 3 月进入实质运作。所谓期货保税交割，是以海关特殊区域或场所内处于保税监管状态的货物作为交割标的物的一种销售方式。期货保税交割的实现，有助于打破国内期货市场相对封闭的现状，提升中国在大宗商品交易上的话语权。

目前，上期所已指定洋山保税港区两家物流企业作为指定期货保税交割库,拥有 6 万吨铜(或 2 万吨铝)的保税交割库容,2010 年通过保税区企业进口的铜就达到 52.6 亿美元,约占全国进口电解铜的 1/4 左右。

上海试点的期货保税交割目前主要用于铜和铝,随着相关规则的逐步细化和配套政策的到位,将形成有色金属类大宗商品集散平台和净价发现地。

在融资租赁方面，去年年中上海综合保税区正式启动该功能，包括交银租赁、招银租赁、国银租赁等六个单机单船 SPV 项目相继投入运营,并在短时间内完成了“购买转租赁”、“带租约资产转移”、“纯租赁”等创新模式。

同时，在国内非银行系融资租赁公司、外资融资租赁公司在保税地设立融资租赁公司的大门也已开启,实现了国内 SPV 行业准入“零的突破”。

据了解，上海综合保税区管委会正在力争建成国内最大的融资租赁特别功能区。管委会贸易发展处处长陈希解释,“国内最大”并非追求规模最大,而是指向功能最齐全的目标。

不仅如此，启动国际贸易结算中心外汇管理试点、推动离岸账户政策落地、培育国际贸易技术服务中心功能等，一系列重大的探索都列入了 2011 年以及“十二五”的日程表上。上海综合保税区有关人士对本报表示,这些都是在向探索自由贸易区的功能转型。

> 上海正在为逐步实现自由贸易做“趋近式”努力,并希望从“三方面”向中央要政策,争取一些国际上自由贸易区的通行惯例,进而向着完全的自由贸易园区靠拢

上海的积极举措既是出于自身的需求,也是备受竞争压力的结果。

比如在融资租赁方面，戴海波表示，目前最大的挑战来自天津滨海新区,“去年天津已经有了整体租赁政策,我们也已经形成研究报告,准备提交市里，相关推进工作还需市区联手加以推进。”

事实上,2005 年之后，包括上海、深圳、天津、成渝地区都向国务院及各部委提交了关于保税区转型自由贸易(园)区的建议。2008 年以来,国家发改委、国务院发展研究中心已经先后多次到上海、深圳、天津等地进行课题调研。

一位陪同国家发改委、国务院发展研究中心来上海调研的人士告诉本报,从 11 月初的上海调研来看,显然会加快推进上海自由贸易区力度。

浦东综改进入“深水区”

作为浦东综合配套改革的关键场地之一，上海综合保税区争取向自贸区转型，显示出其改革进入了“深水区”。

随着国内区域经济板块的日益成熟，区域竞争日益显现出从原来依靠资源、政策逐步转为依靠制度创新的趋势。

“浦东综改,外界确实感觉有点碎片化,什么都往这个篮子里装。现在我们已经明确浦东综改应该聚焦在两个中心，也就是国际金融中心和国际航运中心的建设上。”浦东新区发改委副主任吴伟平说。

事实上,何谓综改,如何综改,浦东在这期间一直在进行艰难的摸索。浦东新区的综合配套改革，相当长的时间内突出于转变行政管理体制,提高政府效能。上海市发改委主任周波在 23 日的会议上也坦承,浦东的综改系统研究不够,顶层设计缺乏,同时或多或少存在协调推进力度不够。

浦东新区区委书记徐麟表示,与一些专业性、专项性改革试验区相比,浦东综合配套改革试点综合性更强、覆盖面更广,因此浦东的综改一定要在改革方案的整体设计上见水平、在疑难杂症的统筹破解上见成效,努力实现从单项突破到系统创新的转变。

徐麟表示,改革不是闯红灯,而是要创设一套新的“信号系统”,浦东的水平就应该体现在这里。“碰到不合理的信号系统,通常有几种境界,最差的是乱闯红灯,一般的是止步不前,稍好的是绕过红灯。为什么鲜有质疑信号系统的科学性、合理性呢?还是习惯性思维、路径依赖在作怪。”

经济观察报 The Economic Observer

2011“可持续发展在中国”
案例评选大赛 正式启动

由《经济观察报》主办的第二届“可持续发展在中国”案例评选大赛正式启动。我们将与您一同回顾、挖掘、整理过去十年来在实践可持续发展过程中的成功经验，最终决选出“可持续发展在中国十年成就奖”，并通过这些生动鲜活的实例推动可持续发展事业。

无论您在可持续发展商业过程中的案例涉及到积极影响人口、资源、社会、发展的任何一个方面，只要是为了推动中国或世界的可持续事业，请与我们联系，我们将把您的成功案例与社会大众一起分享。



主办单位：经济观察报社
指导单位：中国推进可持续发展战略领导小组办公室
支持单位：中国21世纪议程管理中心、中国可持续发展研究会、自然之友
网络支持：新浪财经、经济观察网

视觉支持：www.yanjun.net 晏钧设计

评委会联系人：赵艳 陈胜华 电话：010-64209022-1243/1241 传真：010-64209018 邮箱：zhaoyan@eeo.com.cn / chenshenghua@eeo.com.cn 地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013

“举国体制”帮扶 危机矿山向下求存

本报记者 宋尧 郴州报道

已经一个多小时了，郴州南岭山脉间的盘山公路依旧看不到尽头。在山间盘旋的这辆小巴士里，几乎所有人都牢牢抓着一切可以凭借的东西固定着自己的身体以对抗颠簸，以沉默来节省体力是人们下意识的选择。

惟有75岁的黄懋鸿还在大声地说话:“这么好的成矿条件，只把目光集中在铅锌矿上有点太浪费了。”他双手展开一长卷地图，在颠簸的车中稳坐着。

这是一幅南岭山脉的高比例地质地图。山脉从广西出发,途经湖南、广东、江西,最后淹入闽南群山中。在过去50多年里,黄懋鸿几乎将这条山脉走了个遍。

“这是我们国家极其重要的一条成矿带。”黄懋鸿说。当年他曾参与的那场地质大调查在南岭山脉收获颇丰,各类有色金属、稀土、贱金属矿、煤炭均藏在这条山脉当中。大批的矿山企业也在大山深处扎下根。

数年前，这些经历了半个世纪开采的矿山陆续进入资源枯竭期，几十年前勘探出来的那些矿藏已经所剩无几。随之而至的是工厂濒临绝境、矿工生存堪忧以及矿山城市退化的难题。

面对危机，由国土资源部组织的“危机矿山接替资源找矿项目”也随之展开。已经退休的黄懋鸿被项目组聘任为监审专家，其职责是协助这些老年矿山找到新的矿脉,延续生命。

濒临绝境的矿山

在近两个小时后,车至黄沙坪。这是距离郴州桂阳县城7.5公里的一座小镇。小镇沿1806省道徐徐展开,由东北至西南,地势渐高,直到被两座小山包挡住了去路。

“宝岭、观音莲,这就是这两座山的名字,山底下都是矿。”站在半山腰的选矿厂，黄沙坪矿业分公司地质部副主任汪林峰向记者介绍。远远望去,三条矿道口在山林之间若隐若现,由这几个矿道口源源不断地往外输送的矿石，是黄沙坪镇里的1万多名居民的主要生活依靠。

“这个小镇就是靠着矿山成长起来的,在计划经济时代,一度独立于地方行政系统,像个小王国。”黄沙坪矿业分公司副总经理顾春宏称。小镇上的居民基本上都是矿工家属，可以说没有两座小山包里的铅锌矿，就没有黄沙坪镇。

不过,在经历了近50年的开采之后,矿山曾一度濒临危机。2005年初,一项资源潜力调查显示，黄沙坪矿山的矿石储备仅供开采4.89年。

“以往遇到这样的局面，就两条路,搬迁或者转型,但成功的都不多。”国土资源部地质勘查司的徐静说。

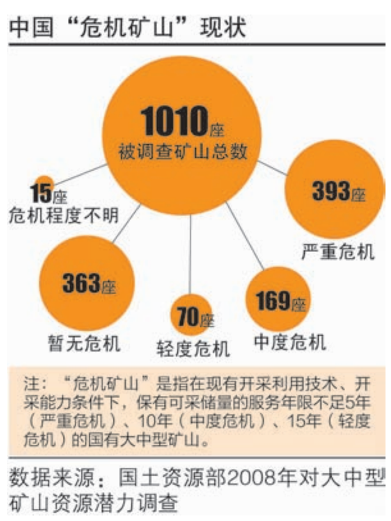
对于一座运转了近半个世纪的矿山小镇来说,转型决非易事。

与黄沙坪同在郴州桂阳县的宝山矿在2007年前后所经历的,便是矿山转型中最难熬的一段时期，几乎摆在每一家每一户中的那口大水缸，便是当时艰难历程的最好物证。

“我们每天只能得到两个小时的供水供电。”宝山矿所在的桂阳县城关镇，一个矿工家庭的女主人这样向记者介绍几年前他们生活的窘迫。这些矿工服务了40多年的宝山矿在2007年时宣告破产，而破产之前的一段时间里,企业穷到连水电费都无法支付。经协调，自来水公司答应每天为该镇供水两小时,以满足居民最基本生活。居住在这个矿山镇上的1.2万居民，只好家家户户备好一个大水缸，利用每天仅有的两小时尽可能多地蓄水。

“那时我们员工的工资每年只有7000块钱,等于低保。”宝山矿的副总经理廖廷德回忆说。即便这么低的工资,企业也无力承担。经常已近年关，矿山员工却连去年6月份的工资都没拿到。

这样的矿山，在世纪之交的那几年几乎遍布全国。国土资源部2003年至2004年间对全国1010座大中型矿山的调查显示，不同程度面临着资源枯竭危机的矿山占到了62.75%左右，其中面临严重危机的矿山有393座，占到了1/3。“严重危机,意味着这座矿山的开采寿命已经不到五年。”国土资源部危机矿山项目总工程师叶天竺说。从上世纪90年代末开始,建国初期集中建设的一批大型矿山项目都陆续进入资源枯竭期，国土资源部给他们统一取了一个名字:“危机矿山”。



“我们项目组去河南王庄考察的时候，当地的煤矿已经将原有资源开采殆尽，当时的矿长只好带着矿工到别的矿山上去打工。”叶天竺介绍说。在东北，陷入绝境的矿山处境比郴州这几个矿要糟糕得多。2002年,辽宁葫芦岛的杨家杖子钼矿关闭之时,曾引发2万多名矿工聚众示威的群体性事件。

“让矿山自己承担衰弱的命运太不公平，这不是一个简单的市场规律的问题，”黄懋鸿说,“计划经济时代,这些老矿山为国家建设做了大量贡献，那时，矿工们可没去要求什么回报。”

资料显示,从1967年至2010年,黄沙坪矿共获得68.1亿元的营业收入,利润11.65亿元,单上缴国家的红利及税收,便高达11.49亿元,与企业利润相当。

埋在地底的希望

6年之后的今天，黄沙坪矿当日的萧条之态似乎有所缓解，危机暂时远去——新探明的资源储量开采年限达到了62年。相距不远的宝山矿城关镇也不再是那个每天只供两小时水的贫民区,在最新的资产评估中,这座矿山的价值已经超过10亿元人民币。“在2005年时，我们作价500万都没人敢买我们。”廖廷德笑称。

让这些矿山脱离险境的，是国土资源部自2004年开始组织实施的“危机矿山接替资源找矿”项目。国土资源部一共在全国选择了230个试点矿山，按中央财政及企业投资1:1的方式投入勘探资金,共同寻找新矿。黄沙坪矿和宝山矿正好位列230座矿山试点名单之中。

“中央投资了1435万元,我们自己又投资了7600多万,因此而新发现的矿藏，潜在经济价值达到了412亿。”黄沙坪矿业分公司总经理何亚文显然对此非常满意。

资源枯竭的矿山很多时候并不是没有资源，新的矿脉往往就在距离老矿井不远的地下深处。在2003年的那场大调查中，国土资源部最后的调查结果表明，几乎全部矿山的开采深度都不到1000米,而开采深度不到500米的矿山占到了2/3。相比之下,加拿大的金属矿藏平均开采深度在2400米左右，而南非金矿最大开采深度达5000米。

“与世界矿业发达国家相比,我国大中型矿山的开采深度和勘查深度相对较浅，矿山深部仍有很大的找矿空间。”这是调查小组最后得出的结论，也成为一些危机矿山的最后生机。

中国几乎全部矿山的开采深度都不到1000米，而加拿大的金属矿藏平均开采深度在2400米左右，南非金矿最大开采深度达5000米

以宝山矿为例,这座矿山从1966年建矿，直到1995年的29年时间里都是以露天开采为主,1995年之后，也只是顺着裸露出地表的矿脉，顺藤摸瓜进行浅层的井下作业。黄沙坪矿的作业,也仅是在浅层开采。

老矿山延续生命的希望找到了，但单靠企业自身,能自救吗?

陷入危机中的老矿山也曾奋力挣扎。在2003年之前宝山矿就在其老矿区周边及地下,申请了三个探矿权,投入了有限的资金，希望解除矿山资源枯竭的窘境。但种种努力并没有避免企业在2007年的破产。

矿业体制亟待改革

没有成熟的探矿理论经验，没有精湛的探矿技术，以及大笔探矿资金的投入,那深埋地底的矿脉,根本无处觅其踪迹。

“国内矿山探矿能力非常薄弱,”叶天竺说,“这与自计划经济时期延续下来的地矿体制有关——勘探与开采分离。”

理论上,一般的矿山企业,只有开采的技术。中国矿产勘探的尖端技术力量,都集中在各地的地质勘察院里。不过,受矿产体制改革的限制,这些技术力量却很难高效率地发挥其作用。

“这些勘探院基本都是事业单位,每年的营收大部分都要上缴国家,从利益刺激角度来讲，他们主动去勘探的动力不大。”国土资源部地勘基金管理中心主任程利伟说。在过去的体制下,这些勘探院往往由国家下达任务,拨划资金，完成勘探后将成果交给国家，由国家再对新探明的矿产资源进行投资,或指定矿山企业开发。从上世纪90年代开始,矿业市场化改革成为新思路，中央财政划拨用于矿产资源勘探的资金急剧下降。

但矿业体制的市场化改革，却一直没有取得关键性的突破。

在叶天竺眼中,采取实施“危机矿山接替资源找矿”项目这样的“举国体制”,实在是被逼无奈。“我也知道市场经济是块宝，但我们国家的矿山根本没能力去自行勘探，其中一些甚至连请高质量的勘探队来勘探的钱都没有。”

通过“危机矿山”项目摆脱困境的各个矿山，显然对这样的工程意犹未尽。“我们希望国家在黄沙坪,尽快启动‘危机矿山’二期计划。”何亚文说。他的愿望也几乎是包括宝山在内全国诸多矿山的愿望。

根据国土资源部的统计，涉及18种重要矿种的矿山在全国一共有3407座,其中达到了大型和中型以上的矿山大概有1860座，其中主要成分是国有的占到了1368座。不过,“危机矿山”项目一期试点,却仅仅只有230个。

“很多人也来问我们,会不会有下一期的专项计划。”叶天竺说。这个问题目前尚未有答案。但引入社会力量进入矿产勘探领域，加快矿业体制改革的思路却已提出多年。

“为什么矿山要发生危机呢?这是我们国家从计划经济向社会主义市场经济体制转化过程中，过渡时期的一种产物。中国的矿业体制要走集约化的道路，中国的矿业体制要走可持续发展的道路，所以我想整个体制也要改变。”叶天竺表示。


采取实施“危机矿山接替资源找矿”项目这样的“举国体制”,实在是被逼无奈 宋尧/摄

1：150 中国器官捐献之困

上接09版

试点采用的是DCD(心脏死亡器官捐献)模式,即公民在心脏死亡后进行的器官捐献。

同时,将DCD的潜在捐献者局限于Maastricht Ⅲ、Ⅳ（1995年荷兰Maastricht国际会议定义的DCD的分类方式)。

分类Ⅲ是指有计划地撤除支持治疗后等待心脏停跳的濒死者；分类Ⅳ要求确认脑死亡患者发生心跳骤停。

将DCD的潜在捐献者局限于Ⅲ、Ⅳ类，客观上缩小了潜在捐献者的范围,也就限制了捐献的数量。因为现实中,II类(心肺复苏失败者)的情况更多见。

试点之所以将潜在捐献者限制在Ⅲ、Ⅳ类,原因在于,中国还没有完善的生前登记系统，无法在捐献者危重前就知晓其捐献意愿，因而无法及时采取器官。而为了保证供体的质量,要求器官的热缺血时间尽可能短。

正在等器官的郭平安也表示,应该参照国外标准,在发放驾照时,进行捐献意愿登记。

所以,今年9月,建立器官捐献体系就显得尤为重要。参照中国每年因车祸死亡的人口数量，如果具备了一个高效的捐献体系，并采集到一定比例的器官，能很大程度缓解移植用器官紧缺的局面。

另外，没有高素质的专业捐献协调员，以及相关医疗人员认识和培训上的缺乏，因而无法及时获得潜在捐献者信息，也被移植中心认为是捐献数量受限的原因。

关于常和器官捐献并提的脑死亡立法,卫生部人体器官移植技术临床应用委员会委员、北京协和医学院生命伦理研究中心执行主任翟晓梅表示,虽然脑死亡立法客观上可能会给器官移植带来更多、更新鲜器官来源,但是与器官捐献和移植是不同的问题,“是两件事,应该彻底脱钩,器官移植并不是脑死亡标准应该确立的理由！”

器官捐献之后

卫生部副部长黄洁夫曾表示,国家器官捐献和移植体系可以大致分为5个部分:国家器官移植管理体系、人体器官捐献者登记系统、人体器官捐献和分配网络体系、器官移植临床服务体系、人体器官移植科学登记系统。

目前的中国，在国家器官移植管理体系层面，已经建立了中国人体器官捐献委员会(CODC)和卫生部人体器官移植技术临床应用委员会(OTC)。

在器官移植临床服务体系方面,已经有164家医疗机构获得了进行器官移植手术的资质,并在2009年完成了复核审定。

在人体器官移植科学登记系统方面,已经建立了“中国肝移植注册”和“中国肾移植科学登记系统”。前者由香港大学外科学系玛丽医院肝脏疾病研究中心管理;后者由解放军第309医院(解放军总参谋部总医院)全军器官移植中心负责。但信息不完全透明,由香港大学外科学系玛丽医院肝脏疾病研究中心管理的肝移植数据中心透明性相对稍好,在其肝移植注册的网站上公布了移植手术的登记数量和对各成员医院数据质量的排名。

在正在建立或将要建立的人体器官捐献者登记系统、人体器官捐献和分配网络体系中,因为需要客观、中立的第三方公正透明地来组织、管理、执行器官捐献和分配,引入了中国红十字会。

但现实中，红十字会对专业性很高的器官移植问题缺乏相应能力,其公正与透明性也存在一定问题。

以天津为例，天津市红十字会仅被动接受志愿者的登记，并进行简单的整理；潜在捐献者的信息并不为红十字会掌握。同时,在捐献流程中,红十字会只派出器官捐献协调员，其他人员全部为医疗人员，主要包括潜在捐献者的主治医师、人体器官获取组织(OPO)人员和医院的捐献委员会或伦理委员会成员。

在需求方面，患者信息更是垄断在移植中心手中。例如,如果想在某一移植中心排队等器官，就必须在这一移植中心住院排队。

在摘取的器官进入医院之后,器官的分配也缺乏透明度。

上述冯姓负责人表示，将来供需双方的信息都会汇总到红十字会下的人体器官管理中心，但一中院器官移植中心却表示,“(患者信息)肯定不会给他们(红十字会),给了他们也没用,专业性太强。”

实际上，卫生部对医院器官分配情况的监管也有疏漏。按规定,各个移植中心应该将进行手术的情况上报给人体器官移植科学登记系统，但现实执行中却存在出入。

例如，根据一中院器官移植中心提供的数据,在2010年,该中心进行了约330例肝脏移植手术，其中活体移植超过20例。但在肝移植注册的网站首页上,2010年全部例数只有7例。香港大学玛丽医院主管全国肝移植登记的王海波和一中院院长沈中阳都拒绝解释其中的原因。

而由解放军第309医院(解放军总参谋部总医院)负责的肾移植数据中心则完全没有公开数据。309医院全军器官移植中心主任石炳毅称,他们的数据系统覆盖了全国范围内所有具有肾移植手术资质的医院,也包括器官来源的信息,但他拒绝了本报记者查阅数据的请求。“所有的数据都不公开，从OTC(卫生部人体器官移植技术临床应用委员会)得到允许,才能看。”

这与美国OPTN（器官获取和移植网络)的模式恰恰相反。OPTN负责记录器官获取和分配的详细信息,每例器官的信息都会与网络中全部正在等待的受体进行配对，根据距离、血型、需求迫切程度等因素综合评价,进行分配,并公开移植手术详细信息。

除了器官分配的不透明，中国目前还存在一个问题——各个地区之间没有协调管理机制，没有统一的分配网络。不同区域之间,不同医院之间的调配仅限于“关系好的医院”之间。例如，一中院会将在自己医院内没有合适受体的器官送给北京那些“关系好”的移植机构。这在很大程度上导致了器官的浪费。

参照世界上捐献率较高国家的经验，供给和需求之间的落差仍然是巨大的。捐献器官始终是紧缺的公共资源,因此,在获得了器官之后,如何有效地分配利用，也是一个亟待解决的问题。对于中国而言,一个完善的器官捐献体系的形成依然任重道远。



纠结的百度文库

本报评论员 张邦松

自从50名作家发布《三一五讨百度书》以来,我像所有关心文化产业的人一样,在思考这件事情的意义。如果说我的思考有什么结论的话,那么只有一个,就是:别轻易下结论。我注意到作家们在文章标题中用了一个“讨”字,“讨”在中国文化里,是一个信息量非常丰富的词汇。例如十八路诸侯讨董卓、骆宾王的《讨武檄文》、孙中山的《讨袁檄文》等等,但凡用上“讨”字,就必然是赤裸裸的敌我矛盾,就必然是你死我活,就必然是正义对邪恶的宣战。我不是想在这50名作家面前班门弄斧,把玩汉字的深意,只是觉得,在解决这一问题上,这个“讨”字奠定了一个基调,即,将维护版权的诉求道德化。百度在很多人眼中一直都算不上道德高尚的公司,但道德是伦理层面的要求,而非公司法的要求,那么这个“讨百度书”是想解决一个伦理方面的问题,还是解决一个商业方面的问题?这个问题之所以重要,是因为,如果不搞清楚它,双方最终都无法表达正确的诉求。

从这个“讨”字和《三一五讨百度书》中控诉感十足的文字中,我基本可以判断作家们认为这是一个道德问题,至少,它首先是一个道德问题。而这正是我的纠结之处,如果这是一个道德问题,那么至少我们有下面几个问题是需要回答的:

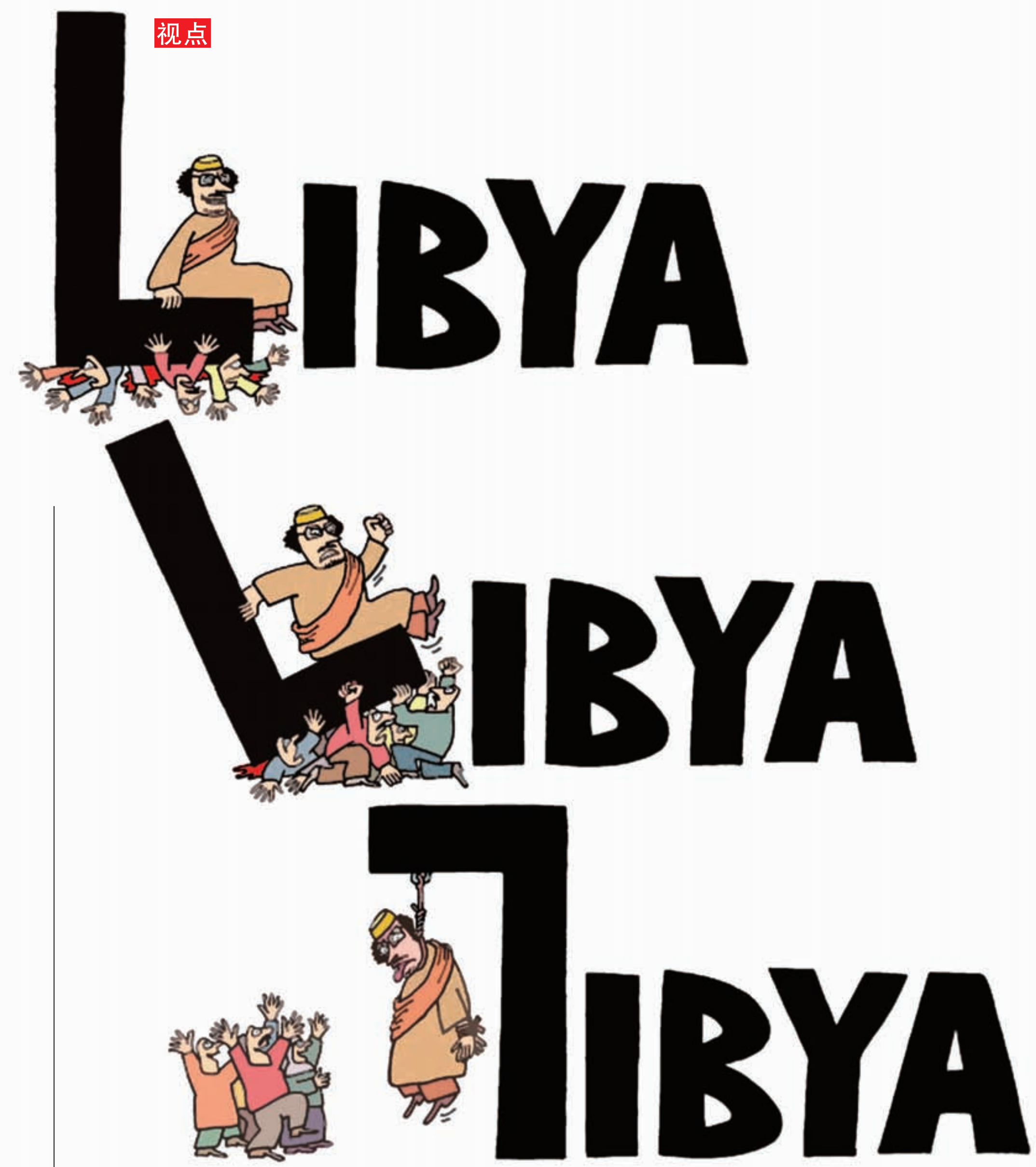
首先,百度文库的行为和小偷从别人兜里偷钱包有无区别?这个问题其实是互联网版权问题的核心,即,如何对网络盗版行为进行定性。作家的态度很明确——“你的善良已经成了小偷行窃的工具”。但如果将这种行为定性为偷,那么有一些现象将很难解释。相声演员郭德纲鼓励观众在他演出时录音、录像,并在网络上广泛传播,这是否意味着他鼓励别人从他口袋里偷钱呢?如果郭德纲不是视钱财如粪土的圣人,那么他一定认同这个观点,网络上一段盗版的相声视频和他兜里的10块钱是有区别的。由此也可以说,将百度文库的行为与现实中的小偷画上等号,是不恰当的,在道德上也是不成立的。

其次,50位作家代表的是他们自己,还是所有的作家群体?我并不清楚《三一五讨百度书》是仅仅为前面的50位作家请命,还是为所有作家。但从客观效果来看,百度文库删除了99%的文学作品,有许多其他作家作品也被涉及。一位叫王佩的作家抱怨,他的作品《正版语文》被百度文库删除了,断了他作品的网络传播渠道。他甚至说自己考虑给李彦宏写封公开信,要求百度文库恢复他的作品传播。这至少说明,在作家群体中,对于百度文库是有不同理解的,50位作家是否应该对此加以区分,因为他们的权益和其他作家的权益,未必是一回事。

再次,讨百度为了保护作家的权益,还是为了保护创新的动力?这二者有时是统一的,有时不是。人类文明史上有大量例子证明,专利是否得到保护与创新是否得到鼓励之间,并无必然联系,这二者之间通常横亘着一个利益集团。我的态度是,既不能让百度,也不能让作家和出版商成为这个利益集团。否则我们很可能就陷入劳伦斯·莱斯格在《免费文化:创意产业的未来》一书中所说的,“这并不是保护艺术家的保护主义,它保护的是某种商业形式”。

当互联网的权利边界扩张到传统产业的领地时,这样的冲突不可避免。如果不从产业格局和人类进步的大视角下去考虑这个问题,那么我们将无法找到真正的解决之道。在这一背景下,道德依然重要,但我们必须清楚,道德从来就不是一个静止的概念,在互联网时代怎么界定道德,也值得我们认真思考。

视点



革命常有的结局

漫画 /Cagle.com

拧巴的堕胎政策

本报评论员 汪雷

中国的计划生育机构真的非常强大,不仅有“不能生”方面的规定,比如二胎;还有“不能不生”的规定。

上周,广西壮族自治区政府提交一份法律草案给区人大审议,该草案有两点主要内容,一是今后必须是卫生行政部门指定的医疗机构才可以进行胎儿性别鉴定;二是符合法定生育条件的育龄妇女怀孕14周以上,不能提供证明材料的,不能堕胎,也就是不能不生。

乍一看到禁止堕胎,最先想到的是美国为了这个法律问题已经争吵了几十年,除了宗教因素之外,具体法律层面上一方强调胎儿的生命权,另一方则强调怀孕女性的自由选择权。而近些年这个问题已经政治化,对于这一问题的态度,已经成了判断一个法律界人士政治导向的标签。

与美国不同,中国的禁止堕胎,既不是尊重胎儿也不是尊重怀孕女性,它的目的只有一个,调控男女比例。

中国建国后的相当一段时期,在“人多力量大”的舆论引导下,经历了一个人口出生高峰期,出于无奈和现实的需要,从70年代末开始硬性规定,“一对夫妻一个孩”。该项政策确实起到了控制人口增长的效果。今年两会上,有政协委员透露,“十二五”末二胎政策可能逐步放开。这意味着,这个完全漠视人权的制度终于要走入历史了。但就在这个时候,广西的禁止堕胎政策见诸报端,应该说这是中国人口政策上的倒退。

事实上,妊娠14周后禁止自行堕胎,是中国各省的普遍规定。但在整体计划生育政策走向宽松的时点,广西出台法规继续强化这一政策,显然不合时宜。伴随二胎政策的放开,中国计划生育政策已面临整体调整。而尊重个人选择权,显然应成为未来制度设计的基本准则。

关照当下,中国确实面临男女比例失调的问题,更有一些女性被丈夫逼迫打掉女孩。从这个角度上,调控比例有必要,保护女性生育权也很重要。但禁止堕胎的政策有用吗?效果似乎并不乐观。

这个政策设计的依据是,妊娠14周后B超可以查出男女。为防止打掉女孩,规定已领取生育许可证的(即确实准备要孩子的),不经计生部门许可,医院不能做人流手术。

这个规定可谓漏洞百出。笔者从计生部门人士处了解到,很多省份生一胎时,可以不领生育许可证,那实际上就是随时都可以堕胎。另外,如果B超测出男女后,是女孩就堕胎,是男孩再去办生育许可证,不是同样也能绕过这个规定吗。

再有,这个政策同时规定,胎儿、孕妇有严重疾病的、离婚、丧偶四种情形,可以批准人流手术。且不说审批过程中可能滋生的腐败问题,这个规定让人立即想到了为了买房办假离婚。那为了打掉女孩显然也可以办假离婚啊。结婚、离婚,除了工本费,几乎是零成本。

另外,这个政策中还有一个很“拧巴”的规定,违规堕胎三年内不许生育。于是,微博上有博友提出,假设有人违规堕胎后,再次怀孕且满14周,计生部门该拿这个孩子怎么办呢?生,违反政策;堕胎,还是违反政策。可,似乎没有第三条路可选啊。

总结下来,这是个既漠视人权,现实中又完全无法操作的政策,计生部门此举,除了骂名,什么都不会得到。

日化品涨价下的“障眼法”

本报评论员 李丽

这次日化品涨价的消息一出,很多大妈们又要开始囤货了,家里上次因为核辐射买的盐还没腾出地方,这洗衣粉、肥皂之类的日化品又要被搬进屋子里。很多白领们也感受到了压力,虽然洗衣粉、肥皂之类的涨个块八毛的,自己没啥感觉,但是脸上擦的,嘴上抹的,天天都离不开的化妆品也要提价了,这着实让天天需要光鲜靓丽的白领有些受不了了。

这次日化品的涨价幅度在10%到20%,其中高端化妆品的涨幅都在20%左右。如果说国际原油价格居高不下,让很多日化企业难以承受成本的压力,消费者也容易理解,毕竟一袋洗衣粉也就两三块钱,一块肥皂也就一两块钱,利润也就一到两个点,石油价格随便涨涨,再加上促销员的工资也在涨,广告费每年以20%的幅度上涨,原油价格既带动了原材料上涨,也提高了物流成本,这些低端的日化品就没赚头了。但是,动辄要上百,或者上千也不稀奇的化妆品跟着涨价,这就有些匪夷所思了。因为这些化妆品,特别是高端化妆品品牌溢价高,利润空间大,承受通货膨胀能力强,原材料成本上涨对高端化妆品的影响相比大众日化品而言,要轻微许多。

化妆品这次涨价显然是搭了大众日化品涨价的顺风车。在通货膨胀的大环境下,所有的资产价格都在上涨,大家对涨价已经不足为奇,然后再加上众多低端日化品无法承受成本压力不得不涨,化妆品跳出来也要涨价,足可以将涨价的焦点模糊掉。我也是日化品,我也受原油价格影响,我也承受不了成本压力,打着这样的幌子,化妆品堂而皇之的就开始调价了,而且调的比大众日化品还要高,你们调10%,我调20%。特别是越高端的化妆品,涨价幅度就越高,毕竟这类化妆品是“最贵的就是最好的”的那部分,顶端优势一定要保持住。所以,高端化妆品涨价幅度高就变得必须而且必要。

日化厂商的这次障眼法显然是有自己的目的。在日化竞争如此激烈的环境下,大众日化品的利润已经薄得可怜,很多厂商都把化妆品作为自己的利润增长点。为了保住自己每年的利润增长,化妆品的利润必须保持一定的水平,否则财报将会很难看。既然大众日化品涨价大家可以理解,那化妆品涨价大家也应该不会质疑,甚至通过这一次涨价化妆品的利润空间可以得到进一步提升。

除了化妆品搭上了大众日化品涨价的“顺风车”,业内的许多竞争对手也在互相搭车,互相打着涨价的掩护。宝洁、联合利华、立白和纳爱斯统一在4月初进行调价,这些厂家没有串通让人很难相信。当然,不能说这些厂家坐在一起大家商定一起涨价,形成“价格联盟”,但这行业内的默契总是跑不掉的。毕竟日化行业是一个寡头垄断的行业,竞争对手就那么几家,你放风出来要涨价,我也跟上,他也来凑个热闹,反正成本压力大家都感受到了,这涨价的“默契”也就达成了。而且在这样的默契下,大家共同抵抗涨价带来的压力,各方面的风险就变得小很多。举个例子,方便面领域只有康师傅宣布调价,结果被发改委找来谈话,也就顶不住了,方便面价格将保持稳定。而日化企业宣布涨价,发改委都出面约谈,只有联合利华一家宣布暂缓提价,其他三家还扛着,说明日化产品提价局面已经形成。

“艺术品股票”泡沫注定破灭

本报评论员 倪壁东

是泡沫就一定会有破灭的时候,只是有些金融产品,它本身就是一场不产生价值的金钱游戏,于是泡沫必定产生,而产生的泡沫也注定破灭。比如时下被媒体称为“艺术品股票”的艺术品份额交易,其火爆的情形就是最新的例子。

首批“股票”上市当日立即翻番,连续4日涨停,日涨幅高达15%,两个月累计涨幅1400%,而紧跟行情步伐推出的第二批上市的八只“股票”总市值不过5300万,却吸引了20亿左右资金前来“打新股”,上市后这八只股票也在不到一月内全部上涨超过4倍……

这是天津文化艺术品交易所(以下简称“天津文交所”)上演的疯狂一幕。然而,市场看涨的情绪依然高涨,希望涌入交易所的资金汹涌不减。

一场金融盛宴正在狂欢之中,赴会者酒酣耳热,大快朵颐,享受饕餮大餐——在泡沫破灭前,现在正是他们最好的时光。

当然,也有质疑的声音浮现。

比如媒体质疑天津文交所的身份合法性。因为艺术品份额交易已经构成了实质性的股票交易,而法律规定开设证券交易所需要国务院或证监会的批准,天津文交所仅仅获得地方政府批准而已。

也有媒体质疑天津文交所背后两大股东的身份。作为私营企业的股东,之前全无艺术品投资经验,却从房地产行业转向艺术品份额交易领域,让人不得不怀疑它们玩票的专业水准。加上两者虚假的注册地址,更让它们的身份蒙上了一层诡异而神秘的迷雾。

还有媒体对天津文交所频繁更改交易规则表示担忧,这是不是反映其上市艺术品份额交易的仓促?特别跟成熟的股票上市制度相比较,后者有专业的会计师事务所、投行、发审委等机构保驾护航,而天津文交所则只有一家从没有任何艺术品发行代理经验的公司负责相关工作,并且该公司也玩起了虚假注册地址的游戏。这是不是也太山寨了?

这些质疑无疑是客观和理性的,然而却只是针对天津文交所存在外伤而已,并没有触碰到它本质上的要害。对于“艺术品股票”这样的金融创新,是否有意义,有价值?这是天津交易所最致命的内伤,然而却很少被点破。

我们可以设想,天津文交所是经过国务院或证监会的批准,具有身份上的合法性;也可以设想,它的股东注册地址属实,而且还对艺术品投资颇有研究;还可以设想其交易规则成熟完善,有专业的公司为艺术品份额的发行和交易提供可靠的环境。

那么,是不是这些“艺术品股票”就不会产生泡沫,就不是一场不产生价值的金钱游戏?答案还是否定的。

从金融工程的角度看,这些“艺术品股票”属于资产证券化产品,2008年席卷全球的金融海啸正是起源于这类产品的过度繁荣和风险失控。

但是两相比较,“艺术品股票”甚至连美国的住房抵押贷款的证券化产品还不如。因为它的本质就像如历史上荷兰的郁金香泡沫,只是在炒作一种没有生产价值的物品,更确切的说,它连物品都不如,因为谁也没有享受到被交易的艺术品的价值,这些艺术品在这里仅仅是一个可以用来交易、炒作的符号而已。

金融是服务于实体经济,比如股票、比如上面提到的美国住房抵押贷款的证券化产品,它们的功能是帮助实体经济的资金需求者通过资本市场借到钱,然后把这些钱用于生产,无论是用于建工厂还是建房子,从而创造价值,并把其中的利润回馈给金融市场的参与者。

可以说,金融市场为资金的供需双方搭建了互通有无的桥梁,并且通过为冒险者提供高回报,为保守者提供安全性,使得不同的风险偏好者可以根据自己的需要进行投资,同时,它还是为整个经济体系的资源配置提供了价格指标。

在这个意义上,金融市场上的这些金融产品,虽然没有直接参与到生产之中,但是它创造了价值,无论市场中的交易者是带着投资的目的还是投机的目的进行交易。

但是通过“艺术品股票”上市募集到的钱并没有生产这样的价值,也没有对实体经济产生实质的帮助,它只提供了一个新的可以供资金炒作的工具而已。

当然,争辩者可以说,“艺术品股票”可以通过募集到的资金,使得艺术家创造更多的艺术品,但这个论点就好像荷兰郁金香泡沫的支持者说,郁金香的火爆交易可以促使更多郁金香种植一样。

当历史上荷兰的郁金香脱离了作为观赏的内在价值之后,更多的郁金香种植最终只是将泡沫吹得更大而已,那么现在的“艺术品股票”如何可以避免同样按照这一逻辑陷入泥潭呢?

争辩者还可以说,“艺术品股票”可以为艺术品市场的有效资源配置提供价格指标。那么按照同样的逻辑,郁金香泡沫的支持者也可以理直气壮地说,郁金香投机可以帮助发现郁金香的合理价格。而结果呢?这样的价格是合理的,有效的,还是一场狂热之下产生的扭曲呢?答案不言而喻。

脱离实体经济的金融创新,必定产生泡沫;没有创造价值的金融创新,则只是一场危险的金钱游戏。

是泡沫就注定会破灭,而危险的游戏者一不小心就会玩火自焚。

编辑：郭宏超 E-mail：guohongchao@eeo.com.cn 美编：刘敏 2011.4.4



如果你的投资期限是5年以上，那就可以考虑逐步买入美元了；如果投资期限只是几个月或者几周，那还是要等等看

该买点美元了？

流动性、安全性成重点考虑

本报记者 胡蓉萍 张斐斐 欧阳晓红 北京报道

尽管很多人说伟大的美元本位盛世时代已经过去，美元的避险地位正在受到挑战，但当地球上哪里有明显的政治或金融动荡之时，投资者依然会首先关注美元和美元资产。

就在中东北非战火纷飞、自然灾害频发之时，个人资产超过5亿人民币的企业主王名已被一家国际知名外资银行建议在近期买点美元或者美元资产作为其资产配置的一部分。

“我不在意美元相对于人民币会贬值的那几个点的损失，我更在意的是资产的安全性和流动性，想来想去也还是只有美元。”王名说。和他资产规模差不多的多位富人近期也从其私人银行处得到了类似建议。

数年前已在美国购置房产的瑞穗证券大中华区首席经济学家沈建光最近在考虑要不要再在美国买一套房子，主要考虑到美国房地产目前的低点和投资收益的稳健性。

在中国，像王名这样的高端精英人群，出于未来移民或资产安全配置与流动性等多方面考虑，他们正在逐渐将一部分人民币资产换成美元。

瘦死的骆驼

从2002年底开始，很多客居他乡、挣美元、花欧元或人民币等外国币种的美国人发现，他们的生活成本几乎上涨了一半。一些人相信，美国美元，这一世界储备货币，正在不断疲软、萎缩和衰落。

事情好像也在朝这一方向发展。自今年1月24日埃及爆发示威的头一天以来，美元对G10工业化国家除新西兰元以外所有货币贬值。

后来的突发事件也未能让美元从中受益。中东局势动荡，美元指数持续下滑。在多国部队空袭利比亚之后，美元指数进一步下滑至75点附近。在过去一个月，投资者基本上避开了美元，而在黄金、欧元上寻求庇护。

“人们对美元的避险能力产生了怀疑，于是在资产配置时产生了犹豫。花旗预计在中短期内美元依然将维持弱势，在低位盘整。”花旗中国零售银行业务总监连锦东接受本报记者采访时表示。

但渣打银行亚洲区总经济师关家明则认为所谓“避险”，要看是什么样的“险”，他认为目前的中东危机事实上美国也身陷其中，美元并不是合适的避险货币。与此形成鲜明对比的是，在2008年全球金融危机期间，美元大约升值了24%。

关浩明说，避险买盘在很大程度上取决于震荡的性质本身；如果震荡会引发避险，但背后的代价对美国的冲击将大大超过其他，那么就不会指望美元进入避险名单之中。

如果我们将视野拉长，在最近半个世纪，几乎世界上每一次大的危机和突发事件发生时，美元都是最大的受益者。当世界政经局势发生动荡时，不相信美元的话，还能相信什么？依然有相当一部分人相信“瘦死的骆驼比马大”，毕竟货币的强大性和坚挺性不是一朝一夕。

尽管美元在全球外汇储备中的占比在逐年下降，甚至在去年创了10年来新低，但它在全球外汇储备中的占比依然占了六成。美元在国际贸易结算中所占比重仍高达80%，欧元和日元占比都低于10%；在外汇交易货币中，美元占比仍超过40%，欧元和日元的总占比也不过30%。

毫无疑问，美元依然是国际主导货币。中信银行外汇专家刘维明相信美元将在半年到一年内脱离危险期，并在未来五年整体上涨。他认为，由于产业结构调整跟不上通胀蹿升的步伐，美联储收紧货币政策将可能引发另一轮商品和股票市场的下跌，在那个时候，美元的避险作用就会再次显现。

超高净值人群的选择

“在香港市场上，对美金持有怀疑态度的人会越来越多，短期上突然反弹，不能说明趋势问题。从大趋势来说，投资人或者基金来讲，对美元的弱势还是越来越担心。”瑞银财富管理研究部亚太区首席投资策略师浦永灏对本报记者表示。

大多数追求投资收益率的普通投资者会如此选择，也是被如此建议的。

但在中国，像王名那样的一些外资私人银行的客户，尤其是资产超过5亿人民币的一些被认为是“超高净值”的客户，却对美元相对于人民币贬值的那几个百分点忽略不计了。出于资产配置多元化考虑，他们也在将一部分人民币资产换成美元。

私人银行客户经理告诉本报，这些超富人群，有移民身份后会把一部分资产换成美元；如果人在国内的话，则常常五成人民币资产，五成美元资产；如果人已经在境外，则大部分会换成美元资产。

浦永灏说：“有时候，人们可能会买些美元，这并不是说他们喜欢美元，而是资本流动的需要。”

但其实，即便是考虑到资产的增值和收益，如果进行美国股市投资，选择买入在美国上市的中国公司或者在中国有巨大市场的跨国公司的股票，大部分时候盈利的增长也能够打败美元贬值。

“还是会担心财富的安全问题，需要分散风险，更多的是在追求社会安全和个人自由，给自己的企业一个安全的运营环境，给自己个人发展更多的空间。在资产转移这一点上很多人的初衷是一致的。”王名说。

“如果从资产的安全性、流动性、可交易性来看，美元依然无法被替代。而这些超富阶层，他们注定需要全球配置资产，美元资产依然不可或缺。”连锦东表示。

他同时建议这一部分投资者可以多考虑投资大宗商品货币和新兴市场货币，如澳元、新西兰元等等。但他也承认，这些货币盘子小，上涨速度快，下跌风险也同样不小，但美元，依然相对安全和稳定，其全球储备货币低位无法撼动，尤其在时局不稳的背景下。

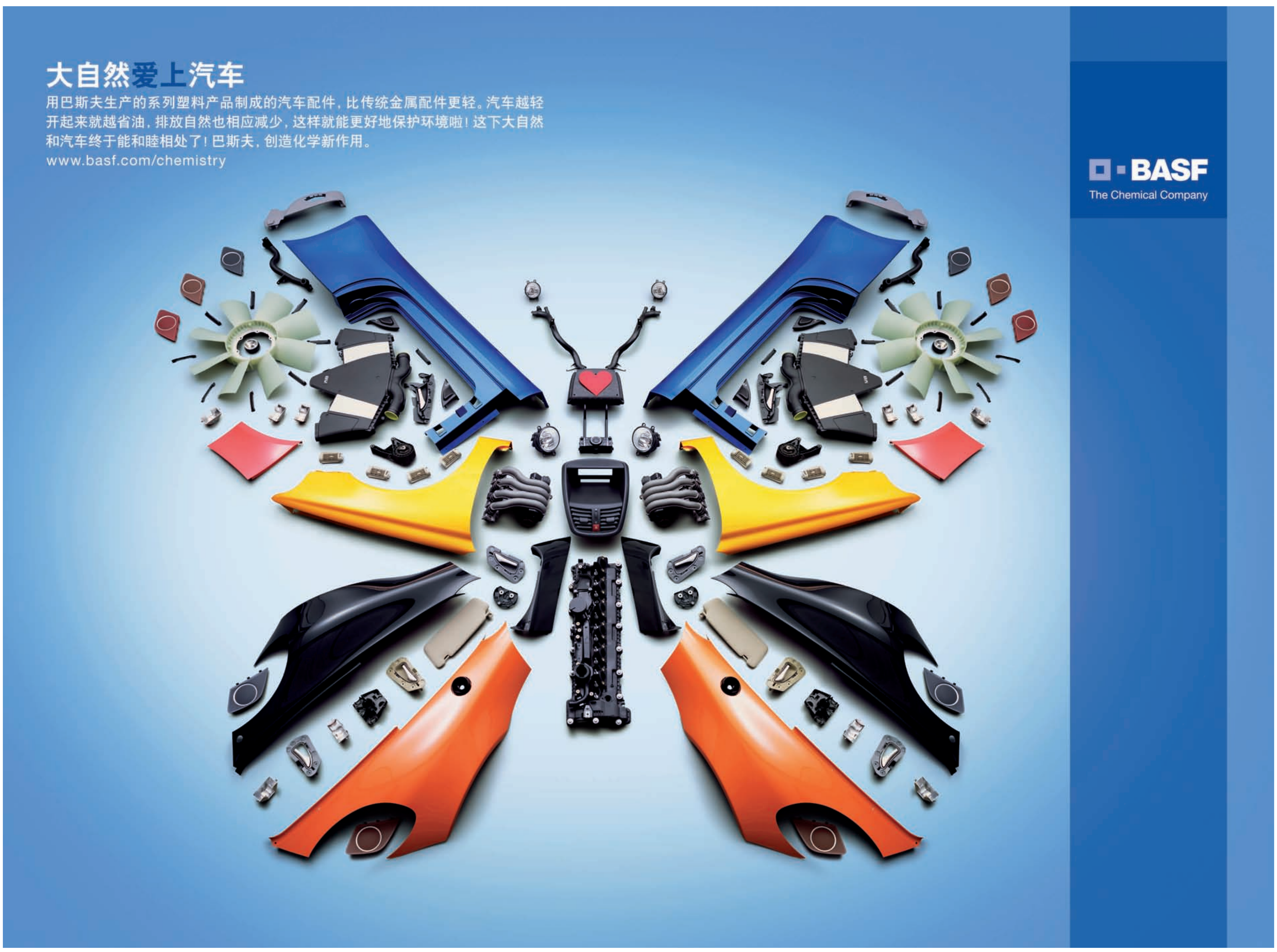
花旗中国区个人金融银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥告诉本报，对于这些超高净值的人群来说，财富的安全、保本和传承是第一位的，因此美元的形式还是相对安全的。如果在换成美元之后还要考虑增值和收益的话，他认为投资美国股市会好于投资美国房地产、债券和存款。尤其是那些在新兴市场有巨大消费市场的股票，被认为事实上在持有投资人民币资产。

“虽然避险的功能正在减弱，但是美元似乎还是一个惟一的全球货币。其实瑞法、新币、黄金都有一定的避险功能，但其流动性没有美金好，所以不能说美金失去了避险功能，只是有所削弱。”浦永灏说。

抄底美元？

两年前，《美元大崩溃》美国作者彼得·D·希夫 约翰.唐斯曾认为，外国央行持续投资美元资产是非理性的。那时，私人投资者已谨慎抽身美国市场。

而现在不同的是，机构及个人投资者重新审视美元，渐渐入场，这股回流潮始于去年底。 下转23版



编辑：廖颖 E-mail:liaoying@eeo.com.cn 美编：刘敏

2010 年基金年报公布完毕。风格转换这个词基金经理们从 2010 年初就开始频繁提起，虽然众口烁金不看好已经被高估的中小盘股，但是我们可以看到，2010 年下半年开始，基金主要增持了房地产及相关的建筑建材类个股，而对银行股减持较多。其中，他们并没有错过对有色金属、核电概念、人民币升值等等概念的炒作

免责声明：

本文所载的全部内容是本报及 WIND 基于公开数据及信息资料遴选、分析后形成，只提供给读者做参考之用，并不构成对读者的投资建议。本报及 WIND 认为本文所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载的相关排名因选取的权重不同会有不同结果，读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷，本报及 WIND 不负任何责任。

特此声明！

基金投资组合暗蕴近期机会

2010 年底持股总市值排名前二十

代码	名称	持有基金数	持股总量（万股）	半年度持股变动（万股）	持股占流通股比（%）	持股总市值（万元）	持股市值占基金净值比（%）	持股市值占基金股票投资市值比（%）	wind 三级分类	申万一级分类
601318.SH	中国平安	297	85248.45	8303.02	17.81	4787552.81	1.90	2.64	保险Ⅲ	金融服务
600036.SH	招商银行	202	235035.83	-53675.33	13.30	3010809.01	1.20	1.66	商业银行	金融服务
600519.SH	贵州茅台	216	14757.71	-1922.80	15.64	2714237.89	1.08	1.50	饮料	食品饮料
002024.SZ	苏宁电器	187	177121.76	-40650.79	32.55	2320295.08	0.92	1.28	专营零售	商业贸易
601166.SH	兴业银行	162	82118.57	-28310.90	13.70	1974951.68	0.78	1.09	商业银行	金融服务
000895.SZ	双汇发展	164	21558.52	-10.70	35.58	1875591.15	0.74	1.03	食品	食品饮料
000858.SZ	五粮液	214	52219.60	-4190.55	13.76	1808364.59	0.72	1.00	饮料	食品饮料
000002.SZ	万科 A	181	207209.58	116649.88	21.45	1703262.74	0.68	0.94	房地产管理与开发	房地产
600000.SH	浦发银行	145	136938.19	-52619.23	11.93	1696664.21	0.67	0.94	商业银行	金融服务
000063.SZ	中兴通讯	175	61786.93	-7481.55	27.16	1686783.19	0.67	0.93	通信设备Ⅲ	信息设备
600887.SH	伊利股份	167	42642.23	-633.05	58.59	1631491.79	0.65	0.90	食品	食品饮料
601601.SH	中国太保	195	67171.57	-6014.11	10.82	1538229.02	0.61	0.85	保险Ⅲ	金融服务
000423.SZ	东阿阿胶	161	29925.78	-118.97	45.77	1529207.31	0.61	0.84	制药	医药生物
600585.SH	海螺水泥	207	50795.81	24753.21	19.05	1507619.56	0.60	0.83	建材Ⅲ	建筑建材
600016.SH	民生银行	121	299318.38	-70791.92	13.25	1502578.24	0.60	0.83	商业银行	金融服务
000568.SZ	泸州老窖	169	35012.10	-1865.65	48.94	1431994.85	0.57	0.79	饮料	食品饮料
000527.SZ	美的电器	139	77494.39	-13372.31	24.84	1348402.39	0.54	0.74	家庭耐用消费品	家用电器
600690.SH	青岛海尔	151	47754.54	7868.94	53.11	1347155.65	0.53	0.74	家庭耐用消费品	家用电器
601699.SH	潞安环能	191	22353.59	7885.02	19.43	1333168.26	0.53	0.74	石油、天然气与供消费用燃料	采掘
000651.SZ	格力电器	147	72618.52	19660.35	26.12	1316573.77	0.52	0.73	家庭耐用消费品	家用电器

2010 年底持有基金数排名前二十

代码	名称	持有基金数	持股总量（万股）	半年度持股变动（万股）	持股占流通股比（%）	持股总市值（万元）	持股市值占基金净值比（%）	持股市值占基金股票投资市值比（%）	wind 三级分类	申万一级分类
601318.SH	中国平安	297	85248.45	8303.02	17.81	4787552.81	1.90	2.64	保险Ⅲ	金融服务
600519.SH	贵州茅台	216	14757.71	-1922.80	15.64	2714237.89	1.08	1.50	饮料	食品饮料
000858.SZ	五粮液	214	52219.60	-4190.55	13.76	1808364.59	0.72	1.00	饮料	食品饮料
600585.SH	海螺水泥	207	50795.81	24753.21	19.05	1507619.56	0.60	0.83	建材Ⅲ	建筑建材
600036.SH	招商银行	202	235035.83	-53675.33	13.30	3010809.01	1.20	1.66	商业银行	金融服务
601601.SH	中国太保	195	67171.57	-6014.11	10.82	1538229.02	0.61	0.85	保险Ⅲ	金融服务
601699.SH	潞安环能	191	22353.59	7885.02	19.43	1333168.26	0.53	0.74	石油、天然气与供消费用燃料	采掘
002024.SZ	苏宁电器	187	177121.76	-40650.79	32.55	2320295.08	0.92	1.28	专营零售	商业贸易
600362.SH	江西铜业	185	24934.54	21445.83	12.02	1126293.16	0.45	0.62	金属、非金属与采矿	有色金属
000002.SZ	万科 A	181	207209.58	116649.88	21.45	1703262.74	0.68	0.94	房地产管理与开发	房地产
000063.SZ	中兴通讯	175	61786.93	-7481.55	27.16	1686783.19	0.67	0.93	通信设备Ⅲ	信息设备
000983.SZ	西山煤电	172	35921.34	-9923.49	24.40	958740.59	0.38	0.53	石油、天然气与供消费用燃料	采掘
000568.SZ	泸州老窖	169	35012.10	-1865.65	48.94	1431994.85	0.57	0.79	饮料	食品饮料
600887.SH	伊利股份	167	42642.23	-633.05	58.59	1631491.79	0.65	0.90	食品	食品饮料
600048.SH	保利地产	165	85193.41	34550.96	18.95	1081956.32	0.43	0.60	房地产管理与开发	房地产
000895.SZ	双汇发展	164	21558.52	-10.70	35.58	1875591.15	0.74	1.03	食品	食品饮料
601933.SH	永辉超市	164	2922.11		33.21	91286.59	0.04	0.05	食品与主要用品零售Ⅲ	商业贸易
601166.SH	兴业银行	162	82118.57	-28310.90	13.70	1974951.68	0.78	1.09	商业银行	金融服务
000423.SZ	东阿阿胶	161	29925.78	-118.97	45.77	1529207.31	0.61	0.84	制药	医药生物
600276.SH	恒瑞医药	152	20470.41	-2785.86	27.48	1219217.42	0.48	0.67	制药	医药生物

2010 下半年增持最多（按半年度持股变动统计）

代码	名称	持有基金数	持股总量（万股）	半年度持股变动（万股）	持股占流通股比（%）	持股总市值（万元）	持股市值占基金净值比（%）	持股市值占基金股票投资市值比（%）	wind 三级分类	申万一级分类
000002.SZ	万科 A	181	207209.58	116649.88	21.45	1703262.74	0.68	0.94	房地产管理与开发	房地产
600383.SH	金地集团	113	96237.59	42653.70	21.52	594748.29	0.24	0.33	房地产管理与开发	房地产
601989.SH	中国重工	115	66122.95	39567.79	31.12	779589.62	0.31	0.43	机械	交运设备
600048.SH	保利地产	165	85193.41	34550.96	18.95	1081956.32	0.43	0.60	房地产管理与开发	房地产
600068.SH	葛洲坝	125	56589.70	33901.90	16.23	656440.49	0.26	0.36	建筑与工程Ⅲ	建筑建材
600029.SH	南方航空	95	73635.86	28896.55	15.34	665729.72	0.26	0.37	航空Ⅲ	交通运输
600585.SH	海螺水泥	207	50795.81	24753.21	19.05	1507619.56	0.60	0.83	建材Ⅲ	建筑建材
601299.SH	中国北车	106	80185.17	22956.57	31.35	568512.85	0.23	0.31	机械	交运设备
000012.SZ	南玻 A	115	43336.55	22457.50	34.00	855896.87	0.34	0.47	建材Ⅲ	建筑建材
601117.SH	中国化学	53	27682.48	22439.18	22.45	160004.75	0.06	0.09	建筑与工程Ⅲ	建筑建材
600362.SH	江西铜业	185	24934.54	21445.83	12.02	1126293.16	0.45	0.62	金属、非金属与采矿	有色金属
000651.SZ	格力电器	147	72618.52	19660.35	26.12	1316573.77	0.52	0.73	家庭耐用消费品	家用电器
000629.SZ	攀钢钒钛	51	32764.67	18879.69	10.31	378104.28	0.15	0.21	金属、非金属与采矿	黑色金属
600143.SH	金发科技	68	26930.89	18274.96	19.28	433856.65	0.17	0.24	化工	化工
000876.SZ	新希望	86	21256.75	17926.86	26.08	445328.91	0.18	0.25	食品	农林牧渔
600108.SH	亚盛集团	45	20611.67	15336.48	14.30	135624.81	0.05	0.07	食品	农林牧渔
600208.SH	新湖中宝	82	47423.03	15098.40	9.24	284538.20	0.11	0.16	房地产管理与开发	房地产
600875.SH	东方电气	120	25918.15	13844.37	16.79	904543.45	0.36	0.50	电气设备	机械设备
601808.SH	中海油服	94	20471.68	13321.38	7.03	522846.70	0.21	0.29	能源设备与服务	建筑建材
000630.SZ	铜陵有色	132	21924.33	12970.64	16.94	768447.87	0.31	0.42	金属、非金属与采矿	有色金属

2010 下半年减持最多（按半年度持股变动统计）

代码	名称	持有基金数	持股总量（万股）	半年度持股变动（万股）	持股占流通股比（%）	持股总市值（万元）	持股市值占基金净值比（%）	持股市值占基金股票投资市值比（%）	wind 三级分类	申万一级分类
601398.SH	工商银行	69	164664.60	-111867.18	0.63	698177.90	0.28	0.39	商业银行	金融服务
600016.SH	民生银行	121	299318.38	-70791.92	13.25	1502578.24	0.60	0.83	商业银行	金融服务
601328.SH	交通银行	77	145150.64	-70289.98	4.88	795425.49	0.32	0.44	商业银行	金融服务
600795.SH	国电电力	71	58203.29	-65504.67	4.17	178102.05	0.07	0.10	电力Ⅲ	公用事业
600036.SH	招商银行	202	235035.83	-53675.33	13.30	3010809.01	1.20	1.66	商业银行	金融服务
600000.SH	浦发银行	145	136938.19	-52619.23	11.93	1696664.21	0.67	0.94	商业银行	金融服务
002024.SZ	苏宁电器	187	177121.76	-40650.79	32.55	2320295.08	0.92	1.28	专营零售	商业贸易
601169.SH	北京银行	100	48682.70	-38354.41	7.82	556930.11	0.22	0.31	商业银行	金融服务
601988.SH	中国银行	53	45780.77	-34021.54	0.23	147871.89	0.06	0.08	商业银行	金融服务
601166.SH	兴业银行	162	82118.57	-28310.90	13.70	1974951.68	0.78	1.09	商业银行	金融服务
601939.SH	建设银行	62	129004.24	-28001.01	13.45	592129.47	0.24	0.33	商业银行	金融服务
600015.SH	华夏银行	94	60565.85	-26351.35	16.01	660167.76	0.26	0.36	商业银行	金融服务
000001.SZ	深发展 A	86	47281.32	-24279.19	15.23	746572.00	0.30	0.41	商业银行	金融服务
600028.SH	中国石化	84	61003.93	-21619.46	0.87	491691.66	0.20	0.27	石油、天然气与供消费用燃料	化工
000402.SZ	金融街	57	33232.33	-19626.93	10.98	219665.71	0.09	0.12	房地产管理与开发	房地产
601628.SH	中国人寿	100	21702.88	-18834.75	1.04	462271.37	0.18	0.25	保险Ⅲ	金融服务
000825.SZ	太钢不锈	54	16789.23	-18651.81	7.34	89654.49	0.04	0.05	金属、非金属与采矿	黑色金属
600060.SH	海信电器	20	2190.80	-18298.90	2.53	25303.72	0.01	0.01	家庭耐用消费品	家用电器
600352.SH	浙江龙盛	100	26935.32	-15862.79	18.34	315951.34	0.13	0.17	化工	化工
600019.SH	宝钢股份	74	63598.94	-15444.21	3.63	406397.23	0.16	0.22	金属、非金属与采矿	黑色金属

从统计可以看出，10 年下半年基金主要增持了房地产及相关的建筑建材类个股，而对银行股减持较多。

银行股:抛弃还是迷恋?

本报记者 胡蓉萍 北京报道

上市银行纷纷公布其亮丽年报,2010年又是银行业赚大钱的一年,但这似乎未曾在资本市场银行股股价上有所反映。

"银行股可以用纠结来形容,"一家保险公司投资总监3月31日对本报记者说,"该抛弃还是该迷恋呢?"

市场也像他的心情一样纠结。愚人节早盘,银行板块在开盘阶段出现短暂的放量冲高,推动大盘出现了一波上行,但市场内跟风盘稀少,银行股的短暂拉高难以掩饰个股出货的真实意图。

机构也有明显分歧。根据本报从wind资讯调取的截止到2010年12月底的数据来看,公募基金对银行股态度出现较大分歧,华夏、易方达、博时等传统大型基金公司持有银行股市值较多,也有三家基金公司,如农银汇理、泰信和天弘对银行股是"一股未配"。

> 如果比预期更坏的消息没有再出来的话,那么银行股还是会有所表现的

估值修复?

2月24日,深发展发布了2010年度银行首份年报:2010年该行实现净利润62.84亿元,同比增长24.91%。而五大国有商业银行的年报也相继聚齐,据统计,五大行2010年实现净利润5446.96亿元。其中,工行净利润达1660亿,同比增长28.3%,依然稳坐中国最赚钱银行的宝座;建行实现净利润1348.44亿元,同比增长26.31%;中行净利润1044.18亿元,同比增长19.51%;农行2010年净利润达949.07亿,同比增长46%,交行净利润为390.42亿元,同比增长29.63%。

股份制上市银行净利润增幅都在30%以上,如民生银行和华夏银行2010年净利润的增幅均超过四成,分别大涨45.2%和59.29%。

银监会2010年年报显示,去年,银行业金融机构实现税后利润8991亿元,同比增长34.5%;资本利润率17.5%,比年初上升1.26个百分点。

东北证券分析师唐亚韫认为,2011年在监管放松和业绩驱动的情况下,4月份可能是上市银行表现估值恢复行情的好时机。

中信证券研究员朱琰预计,2011年一季度银行业盈利增速超过30%;而银行股的估值优势显著,2011年PE/PB分别为9.2倍和1.6倍。在经历一季度板块估值的缓慢修复之后,业绩优异与板块轮动将继续催化银行股估值修复行情。

花旗中国区个人金融银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥对本报表示,银行股会走出一波行情,他认为目前再融资压力不大,而且加息对银行股有利,尤其是对银行投资固定收益部分。

但大盘的反应并没有那么积极。记者采访到的多位保险公司投资人士和银行内部人士则表示对银行股的不看好,主要来自对其资产质量的担心、再融资的担心、以及监管严格的担心。

建行一位董事却认为资产质量不会是未来银行业发展中突出的问题,他更担心的是银行在应对利率市场化过程中,业务转型的进展。

"在宏观紧缩的信贷环境下,能否保持持续盈利能力,能维持多大的势头,能在多大范围内经营投行业务,是市场应该关注的。"上述董事表示。

"对银行股,不能抛弃吧,但也不能太迷恋。"中信银行金融专家刘维明如此建议他的客户。

基金分歧

据wind数据显示,截止到2010年12月底,华夏基金总共持有203亿银行股市值,其持股市值占其基金净值的占比为9.06%,占基金股票投资市值比例为11.55%,是持有银行股最多的基金公司。

持有银行股比例最高的基金公司为嘉实基金,其持有银行股市值占基金净值的18.39%,占基金股票投资市值的21.60%。

易方达基金、博时基金等传统大型基金公司持有市值较多,但同样也是大型基金公司如银华基金、南方基金、广发基金持有银行股占比较少。银华基金持有银行股共37.3亿,持股市值仅占基金净值比的4.36%,占其基金股票投资市值的6.55%;广发基金的这两个数据分别为5.47%和6.88%。

根据wind资讯的数据,农银汇理、泰信、天弘这三家基金公司截止到2010年12月,没有持有银行股。

明星基金经理们也对银行股产生了分歧。华夏基金的王亚伟的两只基金华夏大盘精选和华夏策略精选持有银行股市值约16亿,分别占其基金净值比和其基金股票投资市值比为15.00%和17.12%。和王亚伟一样持银行股比例差不多的还有景顺长城增长的管理人王鹏辉。

而嘉实基金的邵健所管理的两只基金嘉实增长和嘉实策略增长合计持有银行股仅3.7亿元,分别占其基金净值和股票投资市值比为1.95%和2.30%。而明星基金经理新秀——华商盛世成长的孙健波、银华富裕主题的王华则都没有持有银行股。

南方基金一位基金经理向本报透露,目前他们公司内部对银行股也存在着严重的分歧,持抛弃银行股观点的分析师和基金经理认为,银行今年预期收益率不会高、资金面仍紧张、通胀仍在高位、货币政策紧缩状况持续都对银行股不利。这些也被市场中其他人士认为是悬在银行股头上的达摩克利斯之剑。

据南方基金2010年年报,其持有银行股市值约33亿,占其基金净值和股票投资市值比分别为2.78%和4.45%。

但上述基金经理则看好蓝筹股的价值回归,认为可以在二季度加仓银行股,因为他们估值低、盈利好,他今年看到银行股收益率在20%左右。

"银行股今年和去年的投资氛围完全不同,去年是对政策的利空没有估计足够,今年是已经把事情想得很坏了,可能不会再出现更重大的利空了。投资者等着银行股价值回归吧。"他说。

上述建行董事表示:"今年银行净利润增长的速度应该会放缓。"

瑞穗证券大中华区首席经济学家沈建光认为:"紧缩如果不超过预期的话,也就是说,比预期更坏的消息没有再出来的话,银行股还是会有所表现的。"

央票回归 货币政策工具微调?

本报记者 程志云 北京报道

央票已经重回货币政策的工具箱。

就在上周四,央行发布公告称在公开市场发行了260亿元的3个月期央行票据,收益率维持2.7944%的水平不变。再加上周二发行的990亿元1年期央票以及天量正回购操作,上周央行合计回笼资金2850亿元,净回笼资金规模达1530亿元。

这已经是连续四周央行祭出天量央票实现资金净回笼。不过,对于不少商业银行的人士而言,这或许意味着央行的货币市场工具发生了微调。

"未来央行对抗通胀,以及持续高企的外汇占款,可能更多的采用更加灵活的利率加央票的方式,而减少存款准备金的使用频率。"一位商业银行人士称。

央票回归

实际上,从去年11月底以来,由于利率倒挂的原因,央票的发行量剧减。"每期大概只有几十亿元而已,基本上可以忽略不计了。"一位股份制商业银行债券交易员表示。

地量发行的央票带来的一个重要影响就是,收益率曲线的短端变得模糊不清了。今年前两个月交易极其清淡。除了部分短期央票还有一些交易之外,三个月至两年的央票几乎没有任何的交易。

"这对债市的影响很大,实际上,每周两次发行的央票是债市收益率的风向标。在央票缩量发行后,债市就缺少一个尺子。所以当时很多交易员都四处在问1年期、半年期的央票收益率是多少。"该交易员称。

除此以外,由于同期央票到期的体量相当大,新央票发行的减少给市场留下了流动性的缺口。

数据显示,截至3月14日,央票到期8980亿元,央票发行仅545亿元,缺口非常壮观。央行在年初多次上调存款准备金率的一个重要原因也是为了弥补央票对冲不足。

不过,这种情况在3月份的第二周发生了变化。3月10日,三个月央票发行量突然放量至320亿。3月15日,1年期央票的发行利率较此前提高了20个基点,达到3.1992%,改变了央票发行利率倒挂的局面,央票发行随之放量。

实际上,3月29日,本周二发行的990亿元1年期央票甚至创下了一年内的发行量新高。而周四的3个月央票发行比上周萎缩了210亿元。不过,当天央行还实施了600亿元的正回购操作,较上周大增300亿元。

对于不少商业银行的交易员而言,央票交易已经重新变得活跃起来,随之带来收益率曲线短端变得更加清晰。3个月央票的二级市场收益率最近稳定在2.78%左右,1年央票的二级市场收益率稳定在3.19%左右。

加息预期升温?

不过,随着央票重回货币政策工具栏,不少业内人士都预期具体替代效应的存款准备金率工具的使用会逐步减少,而加息预期正在升温。

实际上,无论是资本市场还是各家银行高管的神经都紧绷在3月份的宏观经济数据上。

据光大银行资金部宏观分析师盛宏清预测,3月份CPI涨幅为5.3%。对于3月份CPI数据,交通银行首席经济学家连平的预期为5.1%,兴业银行资深经济学家鲁政委的估计为5.2%,均高于2月份。

另一方面,4月份公开市场到期资金量高达9110亿元,加上外汇持续增加因素,即使提高一次存款准备金率也不足以将资金面紧缩到春节前后的程度。

央行的紧缩工具已听见"拔剑出鞘"的声音。实际上,对于存款准备金的频繁使用,各家银行已经颇为怨声载道。一位股份制商业银行中层告诉记者,实际上对于各家银行而言,频繁的提高存款准备金率不仅给商业银行的流动性管理带来很大的压力,而且会影响到银行的利润。

根据银监会最近发布的2010年年报警示,2010年,央行6次上调准备金率,2次上调存贷款基准利率,使得银行体系流动性水平逐步回落,银行间市场利率波动性不断加大,部分中小商业银行流动性压力上升。

4月份或许迎来加息窗口?盛宏清指出,央行使用货币工具的次序为准备金率、汇率,最后是利率。需要一提的是,价格手段不具有可逆性,而调整后其影响又具有全局性,如利率,因此央行较为谨慎一些。

"实际上,存款准备金率4月份是几乎一定会调的,但我们预期未来频率会逐渐减少。而4月份很可能会迎来加息窗口。此外,重启的央票可能会成为更为灵活的微调工具。"业内人士指出。



农银汇理基金
农银汇理沪深300指数基金 公开发售(基金代码 660008)
客服:40068-95599
农行、工行及部分银行、券商渠道有售
基金有风险，选择需谨慎

寿险净利普降 新准则的意外“适应症”

本报记者 欧阳晓红 北京报道

在新会计准则实施的第二个年头，寿险公司的些许净利润集体被“尺子”意外吞噬了。

这把“尺子”，即750日移动平均国债收益率（保险合同准备金计量基准)每变化1个基点,可能就会影响保险公司2%的利润。

“某种程度上,目前寿险公司的利润取决于‘尺子’的走势,像2009年,750日移动平均国债收益率上行,寿险公司少提取责任准备金;其利润、净资产得以增厚;”3月31日,一位国有寿险公司财务人员说,“但2010年‘尺子’正好反向;三大寿险公司的利润均被‘侵吞’。”

据悉,监管层制定这把尺子,将其作为寿险公司的评估利率基准,原本是希望保险业的利润提前释放,利好整个保险业。

“从2010年的情况看,产险业似乎更适合于新准则,因其成本延后计量,产险公司利润得以释放,并在当期体现出来。”上述险企财务人员说。

而寿险公司的盈利困惑是,从前靠“天”(股市)吃饭,现在还得加一个靠“地”(债市),令其利润再添几分不确定性。

寿险巨头的利润之“殇”

评估利率下行、投资收益率走低,2010年的寿险业有些“时运不济”。

的确，就在业界以为高估了评估利率对寿险业影响之际，评估利率还是把寿险公司给难住了。近日,三家上市保险公司年报显示，提取保险责任准备金方面,均同比大增,直接影响当期利润；加之投资收益率均低于2009年的表现,2010年寿险业利润整体大幅下滑。

如果光从寿险利润来说，中国人寿表现最好。但若从三家上市保险公司的业绩来看，中国人寿的净利润增幅最少仅2.3%，中国平安、中国太保则分别为23.9%、16.3%。

与此同时,另一种特别现象是,去年产险业增长强劲。如中国太保半数利润来自产险，中国平安亦是如此,2010年，财险保险业务净利润由2009年的人民币6.75亿元大幅增加至2010年的人民币38.65亿元,同比增长472%。

数据显示,2010年太保寿险受保险责任准备金提取、分红险生存给付金增加等因素影响,去年实现净利润46.11亿元,同比减少8.16亿元。

2010年平安人寿保险业务净利润由2009年的103.74亿元下降18.9%至2010年的84.17亿元；人寿保险业务净利润由2009年的103.74亿元下降18.9%至2010年84.17亿。

或许某种程度上,新会计准则“导演”了寿险业利润普降这一剧幕,剧情是因为多计提保险合同责任准备金,而这直接影响到公司整体利润。

但是，中国太保与中国平安的优势是“寿险亏损,财险补”,包括上市集团公司的综合金融平台特色；而中国人寿的净利润却无从“补缺”,即使是总投资收益率高于行业水平,就净利润增幅而言,亦只屈居上市保险公司的第三位。

一位中国人寿人士说，三者不具可比性,那两家是集团公司上市，是综合业务；但中国人寿只是单一的寿险公司,利润贡献相对有限。

不过,“2010年寿险业利润普降，也有销售成本上升、投资收益率下降的原因；产险业则由于2号准则导致成本延后,利润提前释放,而整体有所受益。”一位人保寿险高管说。

北京工商大学保险学系主任王绪瑾教授认为，虽说新准则带来利润的变化，但主要原因还是资本市场。也有观点认为,长期看,新会计准则并无实质影响，准备金只是早提或晚提的问题。

王绪瑾总结201年寿险业利润增幅的下降有三大原因，即资本市场不稳定、会计准则短期的影响、通胀背景下的销售成本上升。

投资收益很无奈

此前,寿险公司只要把握住“利差”这根缰绳，因其主要利润源自“三差”之中的利差(投资收益),几乎就能从容驾驭经营全局；现在，750日移动平均国债收益率却令寿险公司无所适从。

“不管‘尺子’是否体现出保险公司的真实投资收益水平，但总体有一个基准吧。”一位保险公司财务人员说。他解释,但对于寿险公司而言,“尺子”可能是一个较高的硬性指标,且上行下行多少,寿险公司只能听之任之。

据中国债券信息网数据显示,3月31日,国债曲线10年期上行0.5基点至3.912%，而之前1月11日的数据显示,10年期的750天移动平均的国债收益率下降到

> 新会计准则“导演”了寿险业利润普降这一剧幕,剧情是因为多计提保险合同责任准备金

3.6758%,但在2010年4季度,这一收益率下滑了将近6个基点。

一位中信证券固定收益部人士说,今年10年期国债收益率曲线或将上行。此前有一段时间,通胀预期最强的时候， 该曲线曾冲高至4.1%,因此其走势一定程度上亦取决于通胀预期的强弱。

券商保险研究员分析，这一收益率每变化1bp，则影响保险公司4–5个亿左右的利润，但各家公司略有不同。还有分析师认为,该收益率每变化1bp，对保险公司的利润则变化2%,即去年第4季度保险股利润因此受到的波动在12%左右。

而如果“尺子”上行的话,将可少提准备金,无疑利好寿险公司。或许就此,2011年寿险公司可略松口气。但投资收益方面呢？

提及2011年投资策略,中国人寿副总裁刘家德在年报业绩发布会上表示,尽管中国处于加息通道,但两大投资原则不变，即固定收益类仍是投资资产配置中的最重要部分；以及在市场仍未走出震荡格局之际，权益类投资比例将根据市场的发展和变化加以调整。

中国平安副首席投资执行官陈德贤则称大盘指数下探空间已有限,尽管大盘大涨条件尚不具备,但对保险资金来说，已到了可以买入的区间。

事实上,不少保险资金看多今年的资本市场,并开始择机加仓。据保监会数据显示,截至2月底,保险资金投资总额为33671.44亿元，同比增长为24.12%,环比增长0.73%。

据悉，债券投资占比48.01%,比上月略减0.98个百分点；基金占比6.2%,基本与上月持平;股票(含股权)占比11.74%,环比略增0.35个百分点。

毕竟,“寿险业而言，对资本市场依赖度很高，有些险种甚至直接与资本市场对接，加之证券投资对利润贡献占比很高，而险企自身很难改变现状。”王绪瑾说。

平安再融资“靴子未落”:以后事以后说

本报记者 肖君秀 实习记者 刘真真 深圳、香港报道

中国平安(601318.SH,02318.HK)再融资依然是压在市场心中的一块大石头。

在3月30日平安业绩发布会上，当第三位记者同样抛出有关融资问题时，中国平安总经理任汇川禁不住笑着说,“大家对这个问题还是非常的关心。”不过,他自始至终未给出明确答案。

据接近平安高管人士称,平安今年不会再融资,但明后年有可能还需要融资，此外，平安H股定向增发194亿港元还处于监管层审批之中。

H股融资完成后能满足平安今明两年的业务发展，但按照其发展速度,后年资本又现缺口,那么将以何种方式融资才是关键。平安方面表示,对于资本的需求应视监管要求变化、资本市场状况等因素而定。不过,据某金融机构驻香港的投资总监称,“下一步平安将会在境内发债。”

银行资金缺口

在其业绩发布会上，平安自始至终未能给出未来几年不融资的承诺。据记者了解到,随后其组织的各券商研究人员会议，平安同样对再融资问题不置可否。

对于市场对再融资问题的“穷追不舍”以及担忧情绪,平安董事长马明哲解释说:“资本市场设立就是为好的企业去募集资本快速发展的,只要是公司善用这些资本,发挥这些资本的最大优势，让股东的价值得到更大的提升，这就是设立资本市场最终的目的。”

平安此次H股增发以及下一步融资,更多是因为深发展的资本金缺口。交银国际研究员李文兵认为平安未来资本压力主要在银行方面,“未来三年,基本上满足寿险和产业保持充足率180%,银行的核心资本充足率是7.5%左右,所以它是这个需求,银行一般是满足8%,还需要大概八九十个亿的资金缺口。”平安在银行的资金缺口主要是深发展,2010年末，深发展核心资本充足率7.10%,资本充足率10.19%。2010年末平安银行的资本充足率及核心资本充足率分别达到11.0%和9.3%。

李文兵假设未来资本市场投资收益率比较好，平安的自身盈利能够对各子公司进行资本补充,“那么寿险和产险这一块是够的。”但是,他认为如果未来资本市场表现没有想象的好，寿险和产险还需要融资需求的，那么加上银行融资缺口总计将超过百亿元。

国泰君安、招商证券、安信证券等机构均认为，平安此次H股融194亿港元能支持今明两年的发展，但同样预估公司2013年又现资本缺口。招商证券保险业研究员罗毅则估算平安业务发展更加迅速，预计平安产险2013年需投入87亿,深发展2013年需要投入115亿,平安寿险则资本金充裕,那么两者总计需投入202亿元,除了平安通过自身盈利解决部分资本,那么缺口也仍会在百亿上下。

谈到此次H股融资194亿港元的分配时，任汇川表示,“这次增资会根据各条业务线的需求，合理分配和投入，目前来看我们可能会优先考虑深发展。”

发债或H股增发？

按照目前的形势，平安在业务发展需要的情况下，再融资已无可避免,那么再融资会在何时再启,以何种方式进行融资？

任汇川对此做了巧妙作答,“资本金的补充有几个基本的原则,一是有一定的超前性；第二个是有效性,要用好资本金获得更大的回报；三是合规、透明、公正。”就超前性来说，按交银国际和招商证券预计平安2013年出现的百亿资金缺口,需要在明年就向市场进行再融资。

对于此次H股融资能够支持多长时间的业务发展,马明哲表示,“实际上平安除了从资本市场融资外,自身也有很强的盈利能力,已进入了良性的盈利能力的周期。这次融资之后，能够配合一段时间的资本需求的发展。”其所说的“一段时间”,券商经过测算均是“两年”,也就是说最迟明年下半年平安将需要做出下一步的再融资安排。

“下一步平安将会在境内发债。”某金融机构驻香港的投资总监称。发债成本相对较高,作为参考,企业债利率自去年三季度底部一路攀升,目前已达5.5%的水平,如果通胀高居不下需要继续收缩流动性,明年债市利率或更高。

对于目前的状态来说,A股市场融资的可能性不大,李文兵认为,“应该不会考虑A股融资,因为太便宜了,不划算。”平安A股股价承压的原因未解——平安在未来四年里仍需对解禁的员工股抛售（按规定去年已减持部分)。另外,2008年A股攀上6000多点最高位时,平安抛出千亿融资后A股应声而跌，市场对平安“谈融色变”一直困扰至今。

那么H股呢？“去年管理层有一个董事会和股东大会决议，就是H股增发的一般授权，我们这次增发之后这个授权额度用了一部分，那么余下额度也不会再用了。”任汇川在谈到H股“增发权”时说。

2010年上半年，平安还增发了2.99亿H股以换取新桥手中的深发展股份，按当时平安H股价格此次增发融资额度达160亿港元以上。那么两次H股增发金额已高达354亿港元,所以,平安也会对H股市场融资较为谨慎。平安H股相对于A股一直溢价较高,最近溢价高达26%。

“H股也没有多大压力,100多个亿也不会是太多。短期内也不会再融,如果近两年业绩好了,融资是很正常的。”李文兵认为,平安基于业务的需要即使再在香港股市再融资,也不会对市场造成太大的影响。

投资收益下降 险资纠结后续行情

本报记者 张云 上海报道

被市场视为先知先觉的保险资金2010年的投资业绩并不出彩。

过去一年A股风云变幻,中国人寿、中国平安和中国太保录得的投资收益率分别为5.11%、4.9%和5.3%,与2009年相比,三者均出现明显下滑。

而现在，对于走完一个季度的兔年行情,保险资金也很纠结,通胀格局不改,紧缩政策持续,如何在没有趋势性机会的2011年握好资金方向盘并非易事。

收益率下降

“去年市场不好做”,谈及2010年的投资情况，中国平安副首席投资执行官陈德贤表示。

2010年，由于保费收入的上升,三家公司的投资资产均出现大幅上涨。国寿、太保、平安的投资资产分别达到1.34万亿、4333.85亿元和7629.53亿元，总投资收益分别达到682.8亿元、209.02亿元和292.72亿元，总投资收益率分别为5.11%、5.3%和4.9%，而根据2009年年报,三者的总投资收益率为5.78%、6.3%和6.4%。

对于平安的投资业绩，中国平安副首席投资执行官陈德贤在接受媒体采访时表示，主要是受去年权益类市场震荡下跌所致，但是这样的成绩符合保险资金的投资预期。

一家大型保险资管负责人对记者表示,5%左右的收益属于正常水平,而且在去年整体市场下跌15%的情况下，对于追求绝对收益和稳健投资的保险资金来说目前的收益水平并不差。

据分析人士指出，去年整体市场行情差,各家权益类都不太好,但是固定收益类恰恰是太保的传统优势,去年刚好受益这一点。

太保资产管理公司于业明表示其投资中八成是在“定息”的资产上，尤其是加大对超长期国债和协议存款的配置力度，有效拉长资产久期,定息收入同比增长19.6%。

据年报显示，各家在去年纷纷调高固定收益类,其中太保由2009年的74.4%上升到2010年79.5%，中国平安比例则是从76%增加到77.8%,不过,中国人寿则有79.11%调至78.56%。

一位保险投资人士表示，这进一步显现出资产配置的重要性,由于保险资金的负债性，如何进行资产配置是最重要的，其次才是选股的灵活性。

据wind统计,在目前公布年报的1051家公司中,共有249家出现了保险机构的身影,显示了其去年的行踪，金融服务、农林牧渔和家用电器是保险资金配置最重的行业，其中国电南瑞在去年先后吸引中国平安、中国人寿各两产品组合青睐,中金黄金、恒基达鑫、外运发展、天津港、深发展A、重庆港九曾同时吸引4家险资青睐。

纠结2011

对于目前的市场行情，保险资金的观点也是大相径庭。

“通胀高企,紧缩政策不改,外界局势也不稳定，可以说内外交困”,一家中型保险机构投资总监表示，今年的市场比去年还难做,“即使估值区间很低，但是后续上涨的动力并不足”。

今年的情形，另一家资产管理公司的形容则是震荡并纠结,是2000年以来中国股市前所未有的。对于下一步的操作思路，其表示:“今年趋势性的机会不明显,还是要遵循自下而上的选股策略。”

而中国平安对目前的局势表示乐观,陈德贤在发布会上表示,虽然大盘大涨条件还不具备,但指数下探空间已有限，对于像保险资金这样的机构投资者来说,目前已经到了可以买入的区间,今年也将加大权益类的投资,重点关注银行、能源、基础设施等行业,因为估值低、业绩稳定或受惠于政策扶持。

一家中型资产管理公司投资负责人表示，今年还是坚守有安全边际的和经济调结构方向的品种,保障房相关建材机械,布局消费,但是其对于银行类并不看好，虽然估值低,但是上涨空间很小,倒是对于有军工概念的高端装备颇为看好。

另一家保险资管人士则表示,估计4月份周期类和新兴行业都会有行情,不过去年10月份涨势过猛,现在会调整一段时间。另外由于劳动成本增加,小机械类可能会有机会。

一家大型资产管理投研人士表示，他们今年的思路跟去年年底差不多,依旧会关注大蓝筹金融类。

不过相较于权益类投资的纠结不休,固定收益类的机会已经非常诱人。继连续加息后,五年期定存的收益率达到5.5%，保险资金开始加大银行存款和高息债的配置。保监会数据显示，截至2月底,银行存款达到14599.13亿元,比去年同期增长34.52%。

外资行也要与“十二五”共舞

——专访花旗中国董事长、首席执行官欧兆伦

本报记者 胡蓉萍 重庆报道

“花旗正以前所未有的规模在中国投资。花旗将在中国继续长期深入发展，以创新的方式为客户提供服务。”花旗中国董事长、首席执行官欧兆伦说。

花旗正在用行动兑现对中国市场、尤其是中西部地区市场的承诺。在去年一年客流量达1580万人次的重庆江北国际机场,花旗银行刚刚开设了其在全球的首家机场的全方位服务零售网点。

欧兆伦于1984年加入花旗银行香港,此后在客户关系管理、证券业务、银团贷款以及资产管理等多个业务部门工作，也曾在英国、新西兰、泰国等多个国家工作过。无论环境如何,他总是力求在自己的能力范围内把事情做到最好。在这家新开业的花旗智能银行零售网点里,欧兆伦接受了本报记者的独家专访。

零售银行“出行”战略

经济观察报：花旗为什么选择在中西部城市重庆的机场来设立一个零售银行网点？

欧兆伦：这是花旗零售银行的一个新战略，就是瞄准了上班、出差比较多的“通勤族”。花旗去年在上海人民广场地铁站内开设了零售网点，为每天高达700万人次的地铁客流服务，那是国内第一家开设在地铁系统内的全方位服务零售银行网点。之所以选择机场，重庆江北国际机场的客流量名列全国第十，仅去年一年客流量就达1580万人次，而且我们这个网点所在的T2A航站楼是去年12月才开始投入使用的，伴随着重庆和重庆两江新区的快速发展，这个机场孕育着美好的发展前景和巨大的商机。2009年12月,我们在重庆开设了花旗的分行，按照规定分行开设一年之后方可增加新的营业网点，加上我们为出行人士设计的网点策略，便及时促成了机场网点的设立。以后我们的长沙、无锡分行将相继开业，我们会继续在不同的城市最好的地点选择开设花旗的支行。

经济观察报：我在首都机场也看到了建行的零售银行网点，花旗和其他在机场开设的网点有何不同？

欧兆伦：花旗机场支行的配套理念的确有所不同，主要是考虑到我们的客户在出行的时候的一些需要，比如我们有一个花旗协助平台,提供互动视频会议服务,通过视频电话可以从远程花旗专家处实时获取专业咨询,考虑到出行旅客的时间比较宝贵,所以通过高科技设备提供方便、快捷的服务。我们还提供Wi-Fi无线网络给客户，让他们可以免费自助上网。当然我们还有花旗手触展示屏随时可以进行快速信息浏览。

外资行也要与“十二五”共舞

经济观察报：能否从花旗在中国多年发展的经验和教训,来谈谈什么样的发展模式和本地化战略是适合外资银行在中国发展的？

欧兆伦：从花旗银行的角度,我们希望将我们全球最好的产品、管理、科技、网络等全面引进到中国。花旗1902年进入中国,之后于1983年重回中国，第一家分行设在深圳,20多年来,我们始终坚持本地化,我可以说,花旗中国99%都是本地人。我们所有分行的行长，都是在中国大陆本土长大的。我们总行很多副行长都是90年代初的时候招聘进入花旗,从管理培训生开始成长发展起来的。

我们能够将花旗在全球的优势产品、科技、网络还有管理经验结合起来,使得我们在中国具有强大的竞争优势。中国市场巨大,潜力无穷,花旗在这里有20多年的积累,我们有空间,也有能力去发展我们的业务。

从外资银行的角度来看，中国的市场空间很大,也可以说从银行业的角度,现在中国的整个银行业的市场，已经是全亚太地区最大的,特别是实体经济发展很好。

银行所提供的服务，一定要跟中国的实体经济挂钩才行。过去的30年是中国经济飞速发展的30年。现在“十二五”规划已经出台,强调经济结构的调整,外资银行也要跟上这个调整的步伐,结构调整、宏观环境变化对外资银行的发展来说是有利的。对外资银行来讲,从宏观环境和经济发展速度来看,中国可能是全球最好的市场之一。

经济观察报：那对于外资银行来说,如何在您刚才说的这样一个背景下找准自己的定位,然后扩大自己的业务？我们看到,这几年,外资银行在整个银行业中的份额还是有所缩小,在中国,究竟哪些业务是外资银行所应该专注的？

欧兆伦：单从绝对数据来看外资银行的市场份额有所减少，我想可以这样解释那些数字：受金融危机影响较大的进出口贸易客户占据了外资银行客户的重要份额,因此,外资银行在这部分客户的业务的确有所影响。但如果从相对数据来看外资银行在贸易融资业务上的市场份额并没有缩小。谈到银行的业务定位，我们会根据自身的特点和优势来决定业务侧重，以求更好发挥并能够帮助客户创造更大的价值。举例来说,花旗银行拥有独一无二的全球网络，因此凡是需要全球网络配合的业务都是我们的业务优势和重点；再比如，花旗银行拥有全球领先的的财富管理业务，我们也努力为国内的投资者提供世界级的财富管理服务。

上海城投 3 折市价入主阳晨 B 诸多悬疑仍未解

本报记者 张勇 上海报道

一波三折的阳晨 B 股(900935.SH)控制权转让又有新的变化,之前已公开的意向受让方上海实业(集团)有限公司(下称"上海实业")选择放弃,上海另一大型国企——上海市城市建设投资开发总公司(下称"上海城投")接手。此外,在转让方式上,之前的市场化方式也被政府方面主导的低价转让所取代。

上海市政府内部人士透露,3 月 16 日的一次市政府工作会议上,在有关方面的协调下,上海城投仅以 3 亿多元的低价获得上海国有资产经营有限公司(下称"国资公司")持有的市值达 9.94 亿元的 1.39 亿股阳晨 B 股。

> 上海市政府一位人士透露,这基本上就是行政式的划拨,主要是由政府有关方面来决定的

不过,由于国家审计署对阳晨名下的竹园污水处理工程的审计报告未有结果,许多悬疑尚未解开,可能存在的资金黑洞如何处理将是上海城投所要面对的主要难题。

低价转让

3 月 28 日,因将讨论重要事项,阳晨公告停牌。而据本报了解,公告所称的重要事项,就是上文所指的控股权转让上的变化。

4 月 1 日,为了做好阳晨的股权交接准备工作,在实际控制人上海国际集团有限公司(下称"国际集团")总部,由上海城投、国际集团和国资公司等相关方代表参加的阳晨接管动员大会召开,而这也意味着上海城投入主阳晨的准备工作很快将完成。

上海城投成立于 1992 年 7 月,是从事城市基础设施投资、建设和运营的大型专业投资产业集团公司,2003 年 5 月起隶属于上海市国资委。

不过,上海城投的入主却很可能让国资公司遭受损失。资料显示,国资公司共持有 56.83%的阳晨 B 股,规模为 1.39 亿股,按照 2010 年第三季度每股 1.95 元的净资产计算,价值约为 2.71 亿元,而截至 2011 年 3 月 25 日收盘,阳晨 B 股的股价为 1.091 美元,折合人民币为 7.15 元,这部分股权的市值高达 9.94 亿元人民币。

上述上海市政府内部人士透露,3 个多亿的转让价格,虽高于净资产价格,但仅为市值的三分之一。"这基本上就是行政式的划拨。"该人士表示,股权划转主要是由政府有关方面来决定的。

上海市国资委的一位官员表示,原先国资委有一笔处置非上市国有企业不实资产所获得数亿元收益曾挂在国资公司的账上,而为了弥补国资公司在此次阳晨股权划转中出现的损失,这笔收益将通过程序之后进入国资公司。

内部人士表示,国资公司从 2002 年重组阳晨之后,陆续投入了 8 亿元左右的成本,而此次股权被划转之后出现的数亿"亏空"或许能够在上述国资委的"转账"中得到部分弥补。

悬疑

实际上,受到上海市政府"青睐"的上海城投并不是第一次出现在阳晨股权转让的意向方名单中。

内部人士告诉本报,2009 年以来,国资公司有关领导就开始推动阳晨的股权转让,多家企业有意接手,其中就有上海城投。

最初有意接盘的是上海城建(集团)公司(下称"上海城建")。资料显示,阳晨公司最为重要的竹园项目的总承包商就是上海城建名下的隧道股份(600820.SH)。或许因为存在关联关系,以及转让价格等诸多原因,上海城建接盘并未成行。

随后,上海城投希望以行政划拨方式接手阳晨股权。"但当时国资公司等诸多方面都反对以行政划转的方式出让股权。"知情者表示,上海城投首次接触无果而终。

2010 年 10 月底,因与上海实业的股权转让协商进入关键时期,阳晨停牌。但 11 月 4 日,阳晨复牌,公告称转让存在不确定性。同期,竹园污水处理项目在国家审计署对上海污水及垃圾处理等方面的专项审计中被查出问题,上海实业开始考虑退出。

上述知情者透露,在正式退出前,上海实业出于对竹园项目的谨慎,曾希望对阳晨进行尽职调查,但由于审计报告尚未有结果,资料仍被封存,尽职调查未能进行。

内部人士认为,目前最突出的问题,就是在于国家审计署的相关报告将会给阳晨带来怎样的影响很难预料。

目前,相关审计报告仍未出具,"这么长时间没有出结果,可以看出工程的复杂性,也不排除审计小组可能受到了诸多方面的干扰。"接近阳晨公司的人士告诉本报,从很多方面来看,"问题可能很严重。"

然而,上海城投也可能有相应的准备,上述人士表示,"对于可能出现的资金黑洞,上海市政府可能会通过将几个优质的项目交给城投运作,而城投则通过盈利来填补之前的亏损,而这也是城投最终答应接盘的一个主要原因。"

中层人事调整初步到位 深交所重构新十年

本报记者 李保华 实习记者 韩海龙 深圳报道

继 2009 年、2010 年两度登上全球交易所 IPO 公司数排名的冠军宝座后,深圳证券交易所(下称"深交所")正在探索新的成长方向。

本报独家获悉,深交所目前正在展开中层人事大调整,部分中层已经调整到位,高层调整可能也会随后展开。

目前,深交所主板、中小板、创业板以及非上市公司股份报价转让系统协调发展的多层次资本市场体系架构基本确立。知情人士透露,深交所正通过大规模的人事调整来激发活力,未来 10 年在创新方面可能主要集中于衍生品方面。

中层调整为先

2011 年春节后,深交所人事调整已经逐步展开。

本报从多方渠道获悉,深交所原发审监管部副总监田颇将任信息管理部总监,该消息深交所内部已经知悉,但任命还没有正式下发。截至 3 月 30 日,田颇尚未在信息管理部上班。田颇此前曾任职于发审监管部和中小板公司管理部,在深交所工作多年。

此外,深交所原办公室副主任陈文权调任基金管理部总监,目前已经开始履行职务。他曾在深交所的业务部门和办公室任职超过 10 年。

一位接近深交所的人士透露,深交所原基金管理部总监范岳已经于 2 月底离任深交所,现任易方达基金管理公司副总。该消息获得了易方达内部多位人士证实,易方达有知情人士称,"范岳的工作地点应该是在北京,其大概是 2 月底来到公司的。我还没有见过他,目前其主管的工作也还不清楚"。

公开信息显示,范岳在任职基金管理部总监前,曾任职于深交所上市审核部、市场推广部、创业板筹备小组、基金债券部等部门。

"中层调整在春节后就已展开,目前主要是部门中层展开竞聘调整,现在才刚刚开始,随后会扩大到高层。"

据媒体公开消息,深交所理事长陈东征在 2009 年 10 月 23 日创业板开板仪式的宴请席间曾感慨道,"创业板一出,我退休前最重要一件大事尘埃落定,可无憾退休了。"

据此,陈东征有可能会在今年退休。本报获悉,陈东征出生于 1951 年 7 月,今年 60 岁。

公开信息显示,陈东征于 2001 年 10 月出任深交所党委书记、理事长。此前曾历任国务院办公厅处长、副局长,中国证监会副主席等职位,现为副部级干部。

按照中国证券交易所的组织架构,证券交易所的理事长和高层的人员接替将由证监会指派。

下一个十年

2001 年,陈东征到任深交所,但当年美国纳斯达克科技泡沫破灭,让箭在弦上的创业板暂时搁置。这一搁置,就将近 10 年。

深交所的一位博士称,在创业板遇到挫折后,陈东征从 2001 年就开始着手中小板的筹备工作,并将中小板作为渐进的战略步骤,为创业板铺垫基础。

公开信息显示,深交所分别于 2004 年 5 月和 2009 年 10 月推出了中小板和创业板,其中创业板因 2008 年金融危机等原因几经推迟。

事实上,正是中小板和创业板的推出,让深交所在过去 10 年中,成为全球最具活力和成长性的交易所之一。

更为明显的是,内地 IPO 的主力已从上交所变为深交所,2010 年上半年,深交所在全球交易所融资金额排名上折桂;在 IPO 公司数方面,深交所更是分别以 90 家和 321 家的数字在 2009 年和 2010 年蝉联冠军。

公开信息显示,在陈东征任职深交所理事长的 10 年间,深交所的市值从 2000 年不足 2 万亿发展到了截至 2011 年 2 月底的近 9 万亿;同期,上市公司家数从不足 500 家增加到超过 1200 家;主板、中小企业板、创业板及非上市公司股份报价转让系统共发展的多层次资本市场体系架构基本确立。

10 年间,深交所与上交所各有收获。国际板作为证券交易所新 10 年的一个重大看点,上交所已得先机。

陈东征在两会期间透露,上交所和深交所不可能合并,两所去年已达成协议,市值 5000 万–8000 万之间的公司开始适当地良性竞争。

"深交所未来能够期待的就是新三板,这是与中小板、创业板平级的前后衔接机构。陈东征已经表示,新三板年内一定会推出。"上述深交所博士称,"新的 10 年中,新任深交所的领导人也只能将创新放在衍生品上了。当作为衍生品的股票基础资产丰富以后,扩大衍生品市场是必然选择"。深交所在推中小板之前的 2003 年也曾对中层进行过类似的大规模调整。

一位已从深交所离职的人士也认为,深交所在未来 10 年完善创业板退市和新三板制度设计的同时,衍生品将是交易所的下一个黄金十年。



蓝筹回归 4 月分晓

本报记者 赵娟 北京报道

3 月下旬，中国石油（601857.SH）在上海举行一场投资者见面会，令组织者中信证券尴尬的是，包括机构投资者，会议只有 5 位投资者出席。事实上，以中石油为代表的大盘蓝筹股，已被包括公募基金在内的 A 股投资者冷落了三年之久。

这期间，则是一场中小盘股的狂欢。2008 年 10 月以来，鱼跃医疗、远光软件、莱宝高科等一批中小盘股票涨幅约 10 倍，相应的中证 500、深证 100 等指数远远跑赢以中证 100、上证 50 为代表的蓝筹指数。

这一切，却在 2011 年酝酿着变化。刚刚过去的 1 季度，A 股风格转换已经初显痕迹，"估值修复" 被机构认为是 2011 年最大的主题。但随着通胀继续创新高以及加息迫近，4 月份，"蓝筹回归"之旅并不顺利。

中小盘股危机

"A 股已经是一个分裂的市场，在 2010 年达到极致。"南方基金的基金经理杨德龙称，"2008 年，小盘股表现好于蓝筹股，2009 年的系统性上涨中，小盘指数同样跑赢大盘指数，而 2010 年，1000 多只中小盘个股创新高，而大盘指数只有 6000 点高点后的一半，大小盘指数一跌一涨，相差了近 30%。"

在中小盘股票几乎走了 3 年牛市后，人们开始寻找大盘股难以上涨的原因，许多人将其归咎于公募基金规模在 A 股流通市值比例的下降。诚然，A 股扩容不断、新基金发行规模缩水是原因之一，但上海重阳投资管理有限公司董事长裘国根发现，在上证 50、上证 180、沪深 300、中证 100 等几大权重指数中，公募基金持仓比重从 2007 年后逐年下降。

好买基金研究员孙志远的研究也证实，公募基金在过去三年的投资风格严重倾向中小盘个股。

2007 年底，股票投资方向基金对中证 100（代表大盘股）成分股的平均持仓是 68.88%，中证 500（代表小盘股）是 13.34%。随后 3 年则出现此消彼长的变化，2010 年底上述两个持仓数字分别变为 13.02%和 52.66%。

2010 年底，华夏、易方达、嘉实等大型基金公司对中证 500 成分股的持仓都超过了 50%；倡导价值投资的博时基金，这一持仓也由 2007 年底的 6.99%增至 11.46%，同期对中证 100 成分股的持仓则由 58.74%降至 29.97%。

在通胀上行、经济下行、政策紧缩的大背景下，一季度蓝筹股的估值修复能否持续，并带来真正的反转成为问题

近两年来，银行等蓝筹股市盈率一直低于 10 倍，市净率在 2–3 倍，但无人问津。一位基金经理说，"许多基金都是做趋势投资，资金往一个方向堆，堆到估值高得找不到理由为止。"

但今年以来，中小盘股的股价开始掉头向下，创业板指数从去年末的高点 1220.65 点下跌了 20%，中小板指数也出现年后的第二波下跌，上周走出 4 连阴。

北京一家基金公司投资总监曾说，其实这两年做投资的方法不难，在高估值和低估值的品种中选高估值的，用大盘股做少量配置，顶住一些小股票，不管重组等主题兑现如何，赚一波就走人。

裘国根认为，过去两年，公募基金的投资偏好与中小盘个股鸡犬升天不无关系，投资人都喜欢成长股，但若其盈利增长低于预期，就无法再支撑高估值。不能简单地看大小盘，低估值和高成长才是选择优质企业的关键。

银河证券统计，截至 3 月 27 日，公布 2010 年年报的 907 家公司中，主板公司净利润同比增长 40.9%，中小板公司增长 35.6%，创业板公司增长 38.9%。

其中，一些传统行业的上市公司业绩多出现超预期的情形，而去年股价表现不错的新兴产业和消费等行业的上市公司业绩低于预期较多，新上市的新兴产业股票很少大幅超预期，相反有大幅低于预期的。

而目前，中小盘个股的估值普遍仍在 40 倍上方。

估值和业绩的不匹配、题材挖掘殆尽，基金开始出逃。"因为基金的调仓还没有结束，许多新兴产业、消费类个股已经持续下跌，我们的净值最近表现很弱。"一位重仓消费行业的基金经理称，而鉴于相对排名压力，他也在减持了一些自己看好的消费类个股。

由于持仓结构问题，今年，许多股票型基金没有跑赢指数，截至 3 月 31 日，标准股票型基金今年以来的平均收益率是–3.08%，而标准指数型基金的平均收益率为 3.03%。

而本报采访的一些私募基金，3 月中旬还是高仓位，最后一周却在减仓，他们普遍对 4 月的短期行情比较谨慎。

今年中小盘个股的系统性风险将释放，不会再是投资主线，这是本报采访的公、私募基金的共识。

孙志远统计，3 月份最后一周，基金对小盘股持仓大幅下降了 8.09%，对大盘股持仓上升了 6.86%。

再提蓝筹回归

"风格转换"被讨论了一年之久，当已经无人提及时却悄然发生。

今年一季度，在中小盘个股下跌调整的同时，银行、钢铁、房地产、建材等传统蓝筹股分布的行业涨幅居前，周期行业重获青睐、消费行业被冷落。

时隔三年，"估值" 再度为基金经理们的关键词，"估值修复" 被认为是 2011 年最大的主题。

在后知后觉的券商二季度策略报告中，"蓝筹" 股多被写在了推荐的最前面。

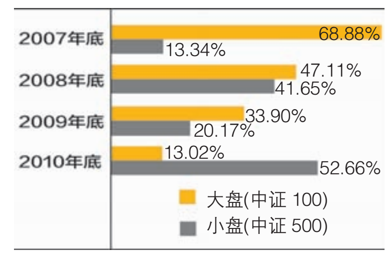
公募基金中，南方、新华是"蓝筹回归"论的代表。他们认为蓝筹股会成为全年、至少是上半年的主线。由于去年就重仓二线蓝筹或银行板块，今年这两家基金的业绩表现较好。

新华基金的理由是，A 股最近十年的风格转换是三年一个周期，2004 年–2007 年是蓝筹风格，2008–2010 年是小盘股的牛市，未来三年小盘股的牛市难以继续，现在从低估值中寻找成长性是新的开始。

安信证券首席经济学家高善文曾分析，2000 年以来 A 股有两次集中的小盘股行情，一次是互联网泡沫，一次就是刚过去的 2010 年，2010 年末大盘股和小盘股的估值裂口和估值相对差距，基本上回到了十年前互联网泡沫的水平，而每一次小盘股行情出现都于经济进入新的周期有关，会出现对未来潜在的行业的炒作。

另一种乐观的论据是南方基金的观点：从经济增长和股市的关系来看，最近几年中国的 GDP 增长每年都超过 8%，上市公司盈利每年增长都超过 20%，盈利增长一倍，上市公司总利润已经达到 2007 年盈利高点的 150%，但上证指数仅有当时的一半，A 股市场与经济严重脱节。等待下半年通胀回落、政策放松的时候，A 股有望出现恢复性上涨。

近年股票投资方向基金对中证 100 成分股和中证 500 成分股的平均持仓



数据来源：好买基金研究中心

截至 3 月 31 日，基金 2010 年年报披露落幕，数据显示基金低配金融业达 9.84%，个别基金甚至一股银行股都没有。而面对新兴产业整体令人失望的业绩，华夏银行等多家银行超 50%的业绩增速成为新的吸引力。基金的补仓行为也许更能解释最近银行等蓝筹股的上涨。

"基金对银行股的补仓也许会持续一年，可能会是一个缓慢的估值修复。"杨德龙说，"也许一年后我们也会调低对银行的评级。"

敏感的 4 月

3 月的最后一周，上证指数冲击 3000 点失败，一度下探到 2914 点，市场再陷胶着状态。

银河基金公司股票投资总监钱睿南坦言，金融地产能够走多远、是否仅是交易性机会目前无法做出回答。

即使在南方基金以及许多基金公司内部，对蓝筹股能否真正回归还存在很大分歧。

在通胀上行、经济下行、政策紧缩的大背景下，一季度蓝筹股的估值修复能否持续，并带来真正的反转成为问题。

目前谨慎的看法认为，中东危机、日本地震使得国内通胀的局势更加严峻，紧缩政策不能有丝毫放松，而 2 季度通胀创新高、经济增速下滑，可能出现滞涨局面。

申银万国最新发布的报告预计，中国 3 月份 CPI 同比上涨将达到 5.3%，预计上半年货币政策仍将维持名义稳健实际紧缩的基调，并还将上调一次存款准备金率，敏感时间点为 4 月份，并加息两次，敏感时间点为 4 月份和 6、7 月份。

有消息称，目前多家股份制银行贷存比已超 75%，各银行一季度末力拉存款，央企获得贷款都已经十分困难。

北京和聚投资总经理李泽刚认为，今年的流动性很紧，存款准备金对银行资金紧张的影响会越来越大，实业的资金面很紧张，现在还没有启动大行情的资金基础。

乐观者则认为，加息等政策都在预期之内，尽管资金面紧张，但社会存量资金尤其是房地产分流资金的再配置将是股市流动性的主要来源。而艺术品市场近期的火热也让许多人觉得：热钱无处流通，只待股市的赚钱效应。

根据好买基金研究中心仓位测算，截至 2011 年 3 月 25 日，偏股型基金平均仓位为 78.98%。杨德龙认为，通过历史观察，基金仓位每达到 89%时会是一波行情的顶部，但目前还有部分弹药，有分歧的时候行情往往不会结束。

如今，基金公司对市场较为一致的观点是，整体不悲观。去年的业绩冠军、华商基金投资管理部总经理孙建波的观点很具代表性：2011 年是温和的一年，低估值和企业盈利增长健康，决定了估值下跌空间不大；但通胀和调控的持续性，资金供给的压力，会使得资金上涨的空间比较温和。

华商、嘉实等基金公司依然偏向看好长期有成长性的新兴产业投资机会。

平安智盈人生 每10秒一个客户

近日，中国平安旗下寿险公司平安人寿的一组产品数据引起了市场的广泛关注。据中国平安人寿信息管理系统的统计数据显示，2010年，在中国共有300余万名客户购买了"平安智盈人生终身寿险（万能型）"，即平均每10秒就有一位客户选择智盈人生作为自己或是家人的人寿保障，创造了寿险销售的一个奇迹。作为市场上一款业绩领先的险种，平安智盈人生自2007年上市以来，已经累计成为821万客户的共同选择，为上百万个家庭提供投资理财，重疾、意外、伤残、身故保障等功能。

市场认可，广受赞誉

智盈人生作为中国平安人寿的绝对主力产品，不仅是平安保费、件数占比最高的险种，更是市场同类产品中的佼佼者。2010年寿险行业数据表明，在占据了近9成市场份额的前七大寿险公司中，平安智盈人生的保费收入以较大优势领先行业内其他万能险产品。

对智盈人生的肯定不仅来自市场的选择，更来自金融机构、媒体的共同赞誉。智盈人生上市以来，荣获了由《21世纪经济报道》、《保险文化》、搜狐网和权威金融组织评选的多项全国性大奖，成为名副其实的明星产品。

内部首选，权威推荐

作为保险从业人员，内部员工的选择往往代表着行业的权威认可。一项针对平安内部员工购买保险产品的调查显示：相对于其他万能险产品，91%的平安人为自己选择了智盈人生，97%的平安人将智盈人生作为推荐给家人和朋友的首选产品，远远领先其他险种。

专业服务，创造价值

平安始终坚持以客户利益最大化为己任，努力提升创造价值的能力，截止目前，平安万能险资产规模已超过1500亿元！该资金由专家团队运作，借助中国平安综合性金融平台，为客户提供多渠道，高效率的增值运作。据各大保险公司已公布的数据显示，平安智盈人生的结算利率始终是业内领先的产品之一，保单价值月月结算，为广大客户带来了长期，稳定的收益。



你的平安，我的承诺

在云南盈江地震伤口还未抚平之时，日本的9级大地震又给人类历史带来了悲伤的一页，在痛定思痛之时，获得保险公司赔付的客户更多了几分安慰和从容，可以更积极的投入到家园和心灵的重建之中。

自上市以来，智盈人生平均每日为8000余名新增客户送去保障，累计总保额已经突破1.37万亿元。这数以百万计的保单不仅是客户对平安的无比信任，更代表了平安对广大客户的承诺和责任，无论是地震、暴雪、泥石流等自然灾害还是火灾、车祸、意外等事故，中国平安都始终秉承这一份高尚的职责，活跃在事发现场，主动为客户寻找理赔的理由，第一时间为客户送去应有的保障。截止目前智盈人生已累计为客户赔付5.8亿元，其中单笔最高赔付金额达346万元！

2011年3月1日，平安人寿隆重推出业内领先的快速理赔服务——标准案件，资料齐全，三天赔付。平安将依托目前行业领先的后援集中运营平台，建立对每一个理赔作业环节的时效监控、落实对每一起理赔案件的时效跟踪，强化对每一位理赔员工的责任要求，通过一系列的流程、系统、制度的优化举措全面提升理赔时效。

VC"疯"投电子商务 江南春"伟哥说"应验

本报记者 胡中彬 北京、三亚报道

几天前，京东商城一笔超过10亿美元的私募融资再次将电子商务行业投资的热度提升了一个台阶，国内的电子商务投资依旧在演绎着疯狂的局面，甚至已经逐渐引起了投资人对电子商务行业投资过度的担忧。

尽管有人认为VC对电子商务的投资过度，但另一方面VC们对电子商务疯狂投资的显现效应已经延伸到了线下；无论是从惊人的物流仓储布局，还是团购网站铺天盖地地投放广告，这些行为背后都演绎着烧钱的路数，投资的疯狂正推动着电子商务烧钱的狂热。

> 有人认为VC对电子商务的投资过度，但电子商务疯狂投资的显现效应已经延伸到了线下

融资再升温

京东商城的新一轮10余亿美元融资，无疑是中国互联网史上最大的一笔融资！让本已引得四处谈论泡沫的电子商务投资再增加了一个新的标杆，这个额度超过了很多业内人士的想象。

采访中刘强东对记者透露，这轮融资目前已经有8亿美元，俄罗斯互联网投资DST为此轮投资者之一，投资额为5亿美元，是该轮投资的最大投资者。据悉，沃尔玛家族的基金也在此轮投资中。

DST此前曾投资过大名鼎鼎的Facebook和Groupon，它在中国的首次触电可谓出手不凡。业内消息称，DST此次给予京东的估值很高，且入股价格并不便宜。

"他们真疯了！"上海一位关注互联网投资的创投公司总经理在听到这个消息后脱口而出，他认为估值已经远远超过了安全边际。

参与此次融资的华兴资本CEO包凡就认为，"老虎基金、DST、软银，每次出手，都给天价，还经常把投票权给创始人，当时都被当冤大头。但到头来赚得最多的还是他们，别人都为他们打工了，为什么？在遇到优秀公司的时候，估值那么重要吗？"包凡说。

对于京东的此次融资意外者和质疑者比比皆是，意外的是融资总额，质疑的是价格的合理性，但鲜有人怀疑京东商城未来的成长性和无限"钱"景，京东的此轮融资再次将电子商务的投融资热度提升到了一个新的级别。

值得关注的是，就在不久前不管是投资方还是融资方都对"泡沫"一词避而不谈或很少提及，而现在关于电子商务投资的泡沫问题已经争论到了白热化程度。

DCM合伙人林欣禾为此将当前中国的电子商务市场和美国1999年的泡沫进行了对比，他认为"美国电子商务泡沫毁灭的原因，最主要的是过分投资和过度投资"；而目前中国电子商务市场也开始有过度投资的倾向，随之而来的必然是广告、人员和物流成本的提高。但尽管如此，林欣禾仍对中国电子商务行业表示乐观。

关于中国和美国电子商务行业不同的另一个不同的结论也逐渐得到主流风投机构的认同，那就是中国的电子商务领域不会像美国那样只有亚马逊一家独大。开信创投创始人曾之杰就表示，未来3-5年电子商务领域上市的公司"可能有上百家是没有问题的"。

电子商务企业创业者们也认为未来并不会出现如即时通讯和搜索引擎细分领域中一座大山的情形。"中国永远不会出现任何一个亚马逊，但是中国会出现符合本土市场特色的公司。"刘强东称。

烧钱进行时

一边是疯狂的融资，另一边则是疯狂的烧钱。

分众传媒CEO江南春最近春风满面，分众传媒的股价最近连连攀升，然而这只是他得意的地方之一；尽管并非是要从事电子商务，但他最近也正频频和电子商务界的大佬们会面，与此同时分众传媒的销售人员们最近也频频穿梭于各个电子商务相关的活动。

许多人悄然发现，在这场电子商务盛宴背后，分众传媒俨然成为了最大的赢家。自春节前后，获得疯狂投资的团购网站们纷纷在分众传媒的终端投放了大量的广告。从2011年2月起，团宝网和拉手网的广告就出现在分众的楼宇电视上；有消息称，两家团购网站每个月的广告投放额都在2000万级别。

凡客诚品今年的投放广告计划超过10亿元；新兴的团购网站之一拉手网也至少为2亿元。团宝网则表示，今年的广告投放预算追加到5.5亿元。疯狂的广告投放以至于现在有人认为，团购网站本质上就是一家广告公司；现在热播的"赶集网"姚晨的广告据称投入4亿巨资，显然动辄数亿的广告投入已经不是一件新鲜事。

"现在平台类电子商务公司资金主要用于物流配送体系的搭建，如京东商城，花了很多钱在买地建仓库上；而垂直的电子商务企业很难自建物流体系，未来竞争的着力点在于品牌、产品设计方面，现在正是粗放式经营时期，依靠海量的广告是最快速的营销方式。"一位电子商务企业总裁称。

数据显示，在电商热催动下，2010年门户广告和网站导航站价格均大幅涨价；其中，门户涨价在40%到50%。

正是线上广告价格的大幅上涨给了分众很好的机会，为了拉到更多的电子商务客户，江南春甚至还用"伟哥"引申出其关于线上广告和线下品牌广告两者间效果的差异。"网上广告拉客像吃西药吃伟哥，十五分钟立刻见效但短暂，高潮过后就疲软就萎靡，还得不断地吃，因此伟哥市场大好还不断涨价。投资则变得无休无止赢利也遥遥无期。"江南春说。

电子商务企业蜂拥而上投入广告，也并非是企业经营者自身的冒险，而是因为其背后还有资本这样一双大手在操控，这双手就是投资者。投资人潜在的压力无疑会给企业带来现实的业绩压力，机会面前渐进式的积累和扩张显然并非投资人所愿，大量的广告投放无疑会"催长"得更快，而且不用让企业担忧的是，这些花的也是投资人的钱。



正是在这样的形势下，风投投给电商的真金白银顺其自然溜进入了广告商的腰包。以团宝网为例，其公开称完成了两次融资，总额约为2亿-3亿元人民币，而目前已经计划拿出5.5亿元资金作为广告投入，不管是使用前次融资的资金还是后续融资的资金，风投所投资的绝大部分资金无疑都相当于是为团宝网直接提供了广告费。

达晨创投合伙人傅仲宏保守估计，在VC投入到电子商务的企业中，估计至少有两至三成会用到广告投入上。而对于这种烧钱现象，在国内外的VC们前所未有的慷慨下，这些也都成为VC们眼中已经见惯不惊、习以为常之事。

借道产业基金 中金、招商涉足PE

本报记者 陈哲 余普 上海报道

由券商参与发起的产业基金，似乎正在成为前者独立进入PE领域的先头部队。

因为监管层的态度尚未明朗，券商希望借助发展PE业务来突破净资本15%的投资限额，一直未能如愿。不过，随着加入产业基金的券商队伍的壮大，券商PE之路似乎渐行渐近。

> 事实上，委托直投业务也是海外一些大券商的重要收入来源

借道产业基金

3月30日，江苏洋河酒厂股份有限公司的一则公告揭示了中金公司旗下直投公司中金佳成试水PE基金的计划。

洋河酒厂称，公司将以自有资金3亿元参与设立"中金产业整合基金"(暂定名)，中金产业整合基金是一只以参与产业整合、参与以购买资产为目的的上市公司非公开发行股份认购以及未上市企业股权为主要投资范围的有限合伙性质的投资基金。该总规模为50亿元，基金还在筹备阶段。

作为中金公司旗下的子公司，中金佳成拟作为中金产业整合基金的管理者。而正觊觎PE基金的券商并不仅仅只有中金一家。

本报获悉，由招商证券与湖南国资委旗下投资公司湘投控股此前发起成立的湘投产业基金，募资正进入冲刺时期。据招商证券一位内部人士透露，"公司内部现在对这只基金非常重视，虽然主要操作是在投行部，但要求其他部门如果发现好的项目，也向具体操作者推荐。"

事实上，湘投产业基金的管理公司——招商湘投基金管理公司在一年前就已签订框架协议，招商证券和湘投控股是主要股东。但种种因素，募资一直未能完成，今年来，湘投产业基金募资明显加速。

招证内部人士介绍，股东们的计划是，争取在今年募完首期50亿元，三到四年达到200亿元的总规模。据了解，首期基金中，湘投控股出资20亿元，招商证券出资5亿元，其他均由管理公司向社会募集，投资门槛是3000万元。

招商湘投基金管理公司的加速启动背后，是今年以来券商发展PE业务的大潮。仅2月份，就有山西证券、华泰证券、国元证券等数家券商成立或增资直投子公司。来自监管层的消息称，今年直投业务将成为券商的常规业务。

而合资发起成立产业基金管理公司，无疑是券商向私募股权发展更进一步的尝试。3月14日，广发证券宣布其直投公司——广发信德投资管理有限公司与辽宁成大、大连一方集团有限公司共同设立广发沿海产业基金管理有限公司，广发沿海产业(大连)基金，拟募资50亿元，广发信德以现金方式出资4 亿元。

而在此前，国内已经有7家券商成立了基金管理公司，其中3家为券商参股，4家为券商直投子公司参股。基本形式以和地方政府合作成立的产业基金为主。最早进入此领域的海通证券，2004年即以海富产业基金管理公司的名义，发起成立了首期10亿元中国-比利时直接股权投资基金。规模较大的还有，由中信产业基金管理公司发起的90亿元绵阳科技城产业投资基金。

"产业基金主要由发改委和地方政府发起，主要是针对一些特定产业进行投资，投资委员会的决策机制相对严格，对风险的控制要求较高，又容易得到政府资源的支持。所以参与产业基金，是券商走向独立私募基金很好的锻炼机会。"前述招证人士说。

虽然此前市场观点一直认为，开展PE业务将会是券商直投部门的蛋糕。不过券商其他业务部门在PE领域并非没有机会。去年底，证监会公布的《证券公司企业资产证券化业务试点指引(试行)》，事实上已经为一直以来限于二级市场的券商资产管理业务悄然放行。

该指引表示，券商可以面向投资者发行专项资产管理计划用募集到的资金购买原始权益人能够产生稳定现金流的基础资产。"能产生稳定现金流这一点，事实上就已经放开实业投资，我们也一直在研究这方面的产品设计。"一位大型券商资管人士说。

另外，很多公司的资管部分也成立了子公司，已经具备搭建风险隔离机制的条件。

模糊的监管地带

按照目前各家证券公司的试点方案，投资于直投子公司的资金将不得超过公司净资本15%，这一点使得国内多数直投公司的资本多为20亿元，最高的中信也不过50亿元，管理资本规模受限。

长江证券分析师刘俊说，事实上，委托直投业务也是海外一些大券商的重要收入来源。类似大摩、瑞银、里昂等直投资金多在100亿美元以上，黑石PE部门管理的资金规模甚至接近千亿美元。如果能够开放募资投向一级市场，国内券商的管理规模将大大增加。

而在这个问题上，监管层的态度似乎比较模糊。

目前券商设立的基金，多通过发改委备案，但同样需要证监会的审批。比如广发沿海产业基金、中信绵阳科技城产业基金，均在发改委批复同意后，再向证监会发征求意见函。而一般的股权投资基金和创投基金，只需要在发改委备案。

证监会的谨慎来自于券商开展委托直投业务的特殊风险。保荐人和投资人之间目前法人隔离制度尚不成熟、一二级市场联动容易产生的种种风险，已经受到来自投资者的诟病。

上述人士介绍，此前在审批此类产业基金时，证监会对券商的要求包括：不得对委托人投资收益和赔偿做出承诺；对投资占净资本比例进行相应的调整和监控、限定出资额范围；建立法人隔离等风险防范机制等。"这些，也都应该是放开券商PE的重点限制指标。"



该买点美元了？

上接17版

"在相当长一段时间内，美元在国际贸易中的主导地位很难改变。"野村证券中国经济学家孙驰对本报表示，"但我们也观察到各种双边货币结算的贸易在增加，外汇储备货币也出现多样化，从这个角度看，美元的单一全球货币地位已经开始受到质疑，国际货币结构在谋求变化。但美国作为世界最大经济体以及主要贸易国，其货币作为国际货币的地位在相当长时间内还会持续。"

美国投资奇才吉姆·罗杰斯正在考虑买入美元，当然，他态度谨慎。他在3月下旬说"此刻是美元展示其真实面目的时候"。

3月29日纽约汇市美元对主要货币上涨，ICE美元指数从周一尾盘的76.128左右升至约76.151。自前期深度下跌之后，近期美元重拾涨势。

之前看跌美元的最充足理由是美联储的宽松货币政策。但美国经济持续走强，这种政策将渐渐难以维持，外电报道，圣路易斯联邦储备银行行长布拉德前几日声称，美联储甚至应该考虑提早结束第二轮量化宽松政策。而且美国很多机构开始看到美国的通货膨胀苗头，这些因素持续下去，美元的人气也将会发生转变。

苏格兰皇家银行中国区一位高管对本报表示美元的弱势周期即将结束，买入的时机是观察中美贸易逆差持续3个月以上时。

但刘维明认为现在大手笔买入美元为时尚早，但他也认为美元处于低位盘整阶段，可能还将下探之后再上涨，他说："美元的弱势将在半年到一年内结束，因为美国经济复苏较快一些、美债长期收益率将走高、美联储将不得不大幅提高利率、欧洲问题远未解决以及新型市场经历紧缩减速过程都将导致美元结束弱势状态。"

"如果你的投资期限是5年以上，那就可以考虑逐步买入了；如果投资期限只是几个月或者几周，那还是要等等看。"美国联邦储备委员会(FED)不愿收紧货币政策以及通胀预期将推动资产价格继续上涨，美元仍然存在波动风险。"中信银行外汇专家刘维明说。

10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

走向伟大企业

“中国最受尊敬企业十年”颁奖典礼

时间：2011年4月22日 地点：深圳 NEO企业大道（深圳市深南中路6011号）

2011年4月22日隆重举行，

我们将在深圳企业大道共同见证他们的光荣时刻。敬请关注！

“中国最受尊敬企业十年”获奖企业出席嘉宾名单（拟）

（以下排名以企业名称拼音为序）

阿里巴巴集团总裁兼首席执行官	马　云先生
北大方正集团公司董事长	魏　新先生
比亚迪股份有限公司董事长	王传福先生
东风日产乘用车有限公司副总经理	任　勇先生
国际商业机器中国有限公司（IBM）大中华区董事长及首席执行总裁	钱大群先生
海尔集团公司总裁	杨绵绵女士
海信集团有限公司董事长	周厚健先生
凤凰卫视控股有限公司董事局主席	刘长乐先生
华为技术有限公司总裁	任正非先生
联想集团总裁	杨元庆先生
青岛啤酒股份有限公司董事长	金志国先生
三星（中国）投资有限公司总裁	姜皓文先生
上海通用汽车有限公司总经理	叶永明先生
苏宁电器股份有限公司董事长	张近东先生
TCL集团股份有限公司董事长兼总裁	李东生先生
腾讯控股有限公司董事会主席兼首席执行官	马化腾先生
万科企业股份有限公司总裁	郁　亮先生
微软（中国）有限公司董事长兼首席执行官	梁念坚先生
西门子（中国）有限公司总裁兼首席执行官	程美玮先生
新浪网技术（中国）有限公司总裁	曹国伟先生
招商银行行长	马蔚华先生
浙江吉利控股集团有限公司董事长	李书福先生
中国海外发展有限公司（中海地产）董事局主席	孔庆平先生
中国惠普有限公司董事总经理	高瑞彬先生
中国民生银行股份有限公司董事长	董文标先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长	孙建一先生

10th ANNIVERSARY

签到时间：14:00-14:30

活动时间：14:00-18:00

（凭有效证件及门票入场）

门票限量 免费领取 电话预定 额满为止

票务联系人：赵冠羽　电话：010-64209021-1238

请关注活动微博http://t.sina.com.cn/zunjing

指定视觉设计：bang 正邦 | 邦传媒 mediabang

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　北京大学管理案例研究中心

协办单位：绿景·NEO

媒体协办：财经生活频道

主办网站：经济观察网 eeo.com.cn

独家综合门户网站财经频道：sina新浪财经

独家财经门户网站：和讯

独家合作新媒体：鳳凰網财经 finance.ifeng.com

中国最受尊敬企业十年评选组委会

联系人：乔一、陈胜华　电话：010-64209022-1294/1241　邮件：qiaoyi@eeo.com.cn　chenshenghua@eeo.com.cn

编辑：邹卫国 E-mail：zouweiguo@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.4.4



“先玉335”意外落榜：种子江湖“不能说”的秘密

本报记者 彭亮 北京报道

在国内种植面积已经排名第二的玉米品种“先玉335”，意外落选了。农业部3月发布推介的26个玉米品种中，“先玉335”不在其列。

对于“先玉335”落选原因，各方讳莫如深。本报记者多方求证，各条线索均将其指向“转基因”。“现在这个事情在业内就是不能碰的‘禁区’。”不愿具名的业内人士表示。

“如果‘先玉335’被证实为转基因玉米，那以它几千万亩的播种面积可能造成的基因污染，后果将是无法承受的。”上述人士称。2010年9月，“先玉335”已经经历了一次“疑为转基因”风波。

此次落选，让涉外品种身份的“先玉335”再度陷入转基因的漩涡。

不能说的秘密

2005年，农业部制定出台《农业主导品种和主推技术推介发布办法》（下称《推介发布办法》）。作为一种制度，它每年定期推介发布农业主导品种和主推技术信息。

农业部科技教育司有关负责人表示，所谓主导品种，就是指增产潜力大、适应性广、抗性强、品质优、产量高的品种。该司技术推广处工作人员在回复“今年主导品种入选标准”时也称，“主要是推广面积、增产潜力和优质高产等方面”。

“先玉335”是美国先锋公司选育的玉米杂交种。资料显示，在全国春玉米区，2009年“先玉335”种植面积已达2400万亩，列全国玉米种子销售量的第二位。

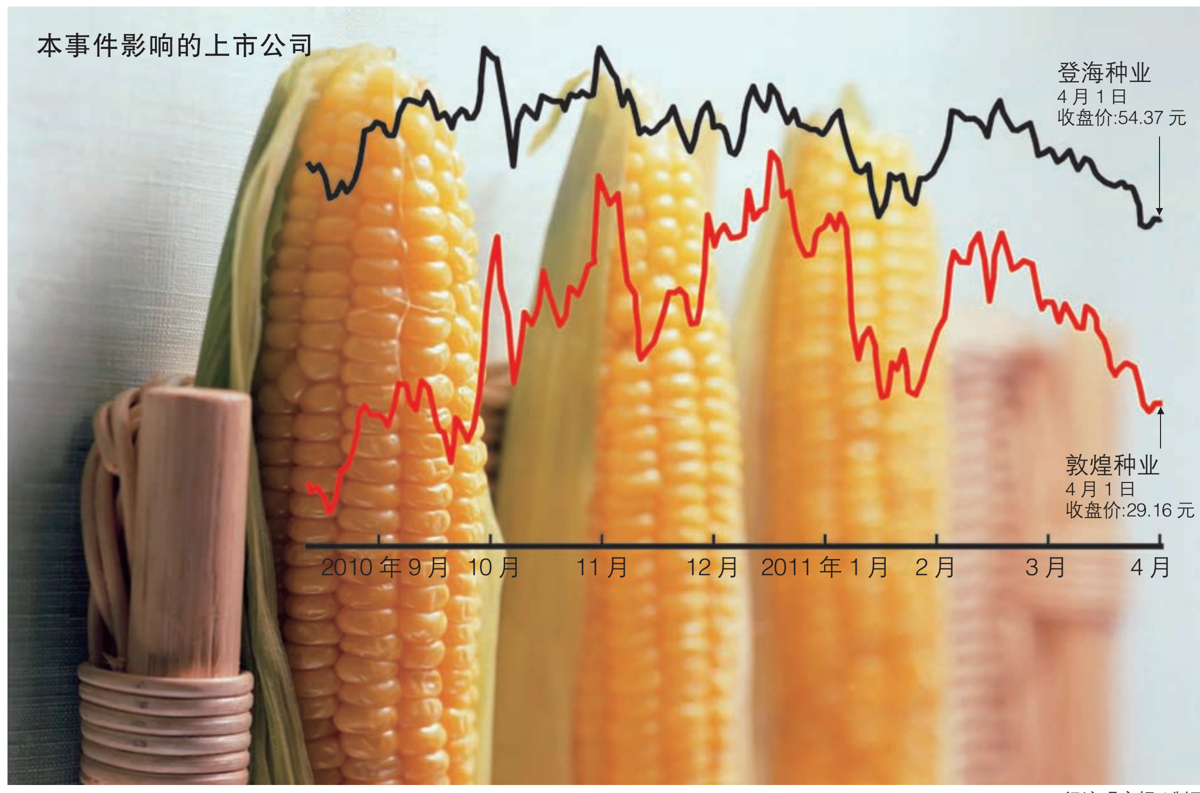
> 农户对种子是否接受除了品质外，主要还是看公司的营销，先锋公司营销能力非常强，只要农户对此认可，其推广面积就不会减少

“‘先玉335’在东北地区比当地其他种子平均产量高5%–10%。”中国农业科学院作物研究所研究员佟屏亚告诉记者，高产、稳产的特性使“先玉335”非常受农户欢迎，并且该种子脱水快，适合机械化收割。由于拥有诸多优良特性，2011年“先玉335”制种面积或将超出去年1–2倍，推广面积或将上升至第二位，仅次于“郑单958”。

从各项推选标准来看，“先玉335”并没有不符合之处。对于这一点，上述技术推广处工作人员并未否认。

对此，中国种子协会副会长、秘书长李立秋表示“不便置评”，“这归农业部科教司管”。上述技术推广处工作人员则承认，“先玉335”落选“有一些特别的原因”，具体是何种“特别原因”，该工作人员称“涉及具体工作层面，不方便透露”。

“品种名单由各省上报，之后我们组织专家组进行评审及确定。”该工作人员说，“先玉335”没有入选，“可能是没有上报”或“没有通过专家组的评审”。同时他表示，“专家组名单不能透露”。



经济观察报 / 制图

“（落选）不是因为没有上报。”敦煌种业（600354.SZ）总经理马宗海在接受记者采访时说，“不清楚落选原因，没有得到回馈”。他表示，个人认为“可能因为‘先玉335’是涉外品种”。

“（主导品种和主推技术）农业部的人自己就定了。”不愿具名的知情人士告诉记者，“没有什么专家组。最后入选的名单是各方平衡后的结果。”

在《推介发布办法》的玉米主导品种中，既有“郑单958”、“浚单20”这样全国推广面积很大的品种（“郑单958”在全国的推广面积位居第一，“浚单20”位居第三）；也有“农华101”、“纪元1号”这样刚刚通过审定却还没有推广的品种。后两者的入选，在业内引起了不小的质疑之声。

登海种业集团高科技研究院副院长柳京国则婉拒了本报采访。

不能提“转基因”

“这个事，在一次业界讨论会上大家已经有所揣测。”中国农业科学院作物研究所研究员佟屏亚称。佟屏亚分析称：“可能有两种情况。第一种，‘先玉335’是涉外公司培育的，它没有入选是基于‘要保护扶持国内种业’；第二种，‘先玉335’是一株‘毒草’，不推介，不声张，不批判，让它自行消亡。”

佟屏亚将“先玉335”称为毒草，但并没有用转基因这个词。上述知情人士则称，“转基因”已经变成业内公认的、不能触及的“禁区”。

“‘先玉335’是不是转基因产品，我不知道，因为我没有证据。”前述知情人士表示，“但我知道，不久以前农业部限令退出市场的27个玉米品种里，有4个是转基因。它们是被地方科研人员或机构举报的。品种名称我不能说。”

该知情人士所指的，是一份农业部2010年12月发布的文件。该文件明确指出，自发文满一年起，美国孟山都公司所属的“迪卡1号”、“迪卡3号”两个玉米品种，以及“登海3686”、“中农大236”和“中农大4号”等25个国内玉米品种彻底退出市场。

2010年，曾有业内人士质疑孟山都在广西推广多年的玉米品种“迪卡007号”是转基因品种，但农业部方面否认其是转基因品种。

“退出市场，是不会说因为它是转基因品种的。会用别的原因，比如‘到期’，或者干脆没有原因。”该人士表示，“否则的话，当严重后果显现时，谁来负责？所以，但凡有一个原因可以拿来用，就绝对不会用‘转基因’。比如，只有‘限制外资’和‘转基因’两个原因可以用，那一定会选前者。”

事实似乎在印证该人士的“预见”。在求证过程中，农业部产业政策与法规司工作人员也表示，“先玉335”落选的原因是“为了引导扶持国产品种”。

下转27版



零售百货

信息披露涉嫌违规 东百集团酝酿易主

本报记者 仇子明 上海报道

3 月 4 日,理应是福建省福州市的老牌上市公司东百集团(600693.SH)的第六届董事会有效期的最后一天。但时至 4 月,公司却仍未召开新一届董事会进行换届选举。

本报独家获悉,东百集团或正在酝酿重大的人事变动,第二大流通股东、自然人姚建华极有可能在四五月之交挂帅上市公司的新任董事长,目前公司大股东钦州公司与姚建华之间的股权转让已接近完成。对此传闻,东百集团董秘徐海涛不置可否,只表示一切以公告为准。

若姚建华顺利挂帅,其家族掌控的一系列资产——包括但不限于著名女装品牌玛丝菲尔等——是否会注入上市公司将给市场留下无穷想象空间。

但事实上,东百集团董事会逾期不换届,且不发布公告作出任何解释,已经涉嫌上市公司信息披露违规。而且福州市地铁一号线修建对公司盈利能力的负面影响亦未发布公告提示风险。

10 年潜伏

2010 年 10 月 19 日至今,东百集团董事长毕德才所掌控的钦州公司为上市公司第一大股东,毕德才为实际控制人。

自然人股东姚建华于 2010 年一季度,受让东百集团时任二股东同福投资的全部股权后,以 2515.65 万股,跃居东百集团第一大流通股东,但在二季度、三季度分别建仓 148.13 万股和 972.42 万股。截至 2010 年三季度末,姚建华以 1395.10 万股,即 4.97%的持股比例居于上市公司第二大流通股东,仅次于华宝兴业基金的 1525.01 万股。

不过,姚建华并不是一个简单的自然人股东,2010 年 8 月 12 日,东百集团一则简式权益变动报告书,曝光了姚建华的"一致行动人"。在 2010 年 4 至 8 月间,减持东百集团的,除姚建华外,还有朱崇恽、深圳慧维时装有限公司(下称"慧维时装")、深圳市博睿财智控股有限公司(下称"博睿财智")。

其中,慧维时装注册资本为 100 万元,法人代表为姚建华,实际控制人为朱崇恽,公司股东为统生投资有限公司和深圳玛斯菲尔时装有限公司;博睿财智注册资本为 1000 万元,法人代表和实际控制人均为姚建华。姚建华、朱崇恽为夫妇关系。

这一信息说明,姚建华除了通过正面受让取得东百集团股权外,其"集团性资金"亦一度潜伏东百集团。

但 2010 年的股权受让,并非姚建华首度介入东百集团,二者的来往甚至可以追溯到 2002 年,早于毕德才及钦州公司的介入。

东百集团 2002 年年报显示,当年四季度,有一家名为深圳市恩情实业有限公司(现名"深圳市恩情投资发展有限公司",下称"恩情投资")的股东以 32.4809 万股的持股数名列东百集团第十大股东。

据工商注册资料显示,恩情投资成立于 1996 年,注册资本 1000 万元,姚建华之妻朱崇恽任职公司董事长兼总经理。

公开资料显示,恩情投资旗下有深圳玛斯菲尔时装有限公司、博睿财智、博睿商务空间设计有限公司、博睿传媒、现代厨坊餐饮管理有限公司等五大子公司,横跨服装、商务空间设计、高档餐饮和传媒等诸多领域,其中博睿传媒为《海南特区报》的控股股东。

2003 年四季度,慧维时装建仓 94.6545 万股,跻身东百集团第二大股东。此后至 2008 年,姚建华及其一致行动人便不停在东百集团前十大股东名单中进进出出。

自恩情投资于 2002 年现身东百集团起,姚建华家族潜伏东百集团已近 10 年。

易帅与重组传闻

本报独家获悉,毕德才所掌控的钦州公司正在姚建华进行股权转让事项,并已经接近完成。姚建华即将成为东百集团第一大股东,并将于四五月之交的东百集团董事会上,当选公司新任董事长。



东百集团董秘徐海涛对此没有直接否认,只表示:"这只是外界传闻,一切以公司公告为准"。事实上,东百集团第六届董事会的截止日应至 3 月 4 日止,也就是说,东百集团理应在 3 月 5 日便召开第七届董事会第一次会议并进行董事会换届选举。

与此同时,是东百集团本身的对外扩张首战失利。东百集团与三信公司联合运作的莆田三信金鼎广场商业项目因种种管理不善而停业,双方即将对簿公堂。3 月 23 日,东百集团发布重大诉讼公告后,其股价便已扶摇直下,至 3 月 30 日,盘中最低价跌至 9.7 元,创 10 个月来历史新低。

"我们并不关心东百集团的对外扩张项目的失败,我们关心的是姚建华当上董事长后,会不会对上市公司进行重组?"一位市场人士称。

而与东百集团同处福州的一家上市公司高层则对本报称:"姚建华或将担任公司董事长的信息还没有听说,但对姚建华有计划向上市公司注入资产的消息,在福州上市公司圈子内确有流传。"同时,该高层称还曾了解过姚建华在深圳的资产,利润很微薄,"不排除有利益相关方放出风声借此拉升股价的可能性"。

不过,该高层也表示,对姚建华旗下资产的利润或有低估。比如姚建华家族旗下的著名女装玛丝菲尔,在 2010 年上海和杭州举办的亚洲时尚联合会上,朱崇恽透露了一组数据:2009 年,仅 280 多名营运人员的玛丝菲尔销售额达 16 亿元,税后利润 4 亿多元;2010 年,该公司增长速度可达 50%,年销售额将突破 20 亿元;公司未来五年的规划是,年销售额迈上 100 亿元台阶,利润超 30 亿。

同比之下,东百集团在 2009 年的净利润为 8288.62 万元,仅约玛斯菲尔品牌的五分之一。

东百集团除了逾期不进行董事会改选换届并作任何信息披露外,福州市地铁一号线修建对公司盈利能力的负面影响亦未发布公告提示风险。

据悉,在建的福州地铁 1 号线的东街口站设有 4 个出入口,其中一个在东百大楼旧楼处——该建筑曾经是福州市繁华市区的标志性建筑。东百大楼和东方百货是上市公司最重要的利润来源。

可以预见的是,即使东百集团的部分营业场所因地铁修建而收到一定的补偿款,但营业面积的缩减也将制约上市公司在一定时间内的盈利能力,且地铁的兴建,亦将影响东百集团东街口门店的客流量。

对此,公司董秘徐海涛表示,"公司仍在和政府商量,具体动迁方案尚无最终定论。"

综合产业

复星 2011 投资路径

本报记者 万晓晓 上海报道

"2011 年,复星在投资领域,更多资金会首选升级消费类,其次是资源、能源类领域。"29 日,中国最大的综合类民营企业复星集团(00656.SH)CEO 梁信军向本报透露。

去年,复星总投资 173 亿人民币中,有 111 亿元投向房地产领域,55 亿元为 PE 投资,7.5 亿元为产业类投资。而这一比例,将在今年发生变化。

全球投资平台的构建是令复星颇为满意的,"投资上,我们和凯雷战略合作;融资上,和美国保德信合作。复星还邀请美国前财政部长约翰·斯诺,出任公司董事会顾问。"梁信军说,接下来公司将在项目退出体系上,寻求合作伙伴。

复星正在着力于两大转变:一是由产业公司转变为投资集团;二是从投资国内拓展到全球化投资。按照计划,集团希望在 5–8 年内,向巴菲特模式转型——既坚持价值投资,又能获得低成本的融资渠道。

投资转变

去年,复星集团在房地产领域投资 111 亿元,这包括 9 个项目。而同年的房地产业务回报是 92.2%的增长。不过,这样的投资比例,在今年可能会发生变化。公司希望在波动性行业,能踏准高低潮的节奏。"今年,复星对于房地产的投资金额,还要进一步观察。尽管公司有足够的资金准备,仍要看下一步房地产市场的走向。"梁信军表示。

复星仍看好房地产市场长期的发展,但已转型为投资集团的复星认为,单一专注于住宅开发风险过大。因此,在房地产政策调控频繁,市场波动的状况下,公司采取开发和投资两种方式以控风险。

"复星的房地产市场投资业务,包括房地产基金的发行及管理",梁信军表示,房地产基金管理是个非常好的渠道衍生,也是未来的利润中心。公司希望 3–5 年内,将房地产基金管理规模达到 100 亿,并关注二级市场或者 PRE–IPO 的房地产项目投资。

4 月 11 日,复星旗下地产公司复地集团(02337.HK)将经股东表决私有化建议。由于复地集团的负债率较高,将以退市为首个阶段的计划。

消息称,未来复星集团将整合旗下房地产资源,以复星地产控股公司面世,并不打算再分拆上市。来自复星高级副总裁丁国其的消息称,今年资本开支中,预留约 50 亿–60 亿元买地。

梁信军表示,2011 年,复星在投资领域会首选升级消费类,而复星看重的包括奢侈品、高端服务业、高端医疗等。其中,奢侈品更看重服装、鞋帽领域。

3 月,复星以 4406 万加元入股加拿大金堆城西色公司 12%股权,成为其第二大股东。据悉,该金属矿业公司拥有高品位的矿存量,旗下拥有多个矿权,仅下属狼人矿预计储量达 515 万吨,含锌量 12.44%,含金量每吨达 1.5 克。在中国,这类标准已归为金矿。

"我们计划不久后,推动其在亚洲上市,首选香港。"梁信军透露。目前,复星在中国拥有海南矿业、金安矿业、华夏矿业、招金矿业等股权。

财报显示,2010 年复星国际利润达 42.271 亿元,其中矿业和房地产的增长尤为瞩目,分别达到 174.5%和 92.2%。

"很多投资者原来误会复星是个钢铁公司或者是个地产公司,其实是不对的。"梁信军说,复星真正的地产业务只占集团资产的 27.6%,钢铁约占 31%。

梁信军还透露,未来,复星的利润增长则主要产生于产业利润和投资利润两方面。而在过去 7 年,复星投资利润的平均增长达 16%。集团的产业利润的贡献主要来自复星医药、复地、南钢、海南矿业四家公司。

加大 PE 支出

"今年复星的 PE 支出,将大大超过去年的 55 亿元。"梁信军称,对于国内 PE 投资热度很高,但复星不会采用高价竞标的方式争抢项目。

2011 年,复星将大力开辟出资产管理业务,希望寻找到更好的投资机会,并藉此优化资本结构,增强公司在资金流动性上的竞争力。截至今年 3 月,集团已募集来自合作方或有限合伙人的承诺资金共计 100 亿元,并将在 2–3 年内完成投资。

此外,今年,复星将与保德信公司完成协议,成立一个 6 亿美元的公司。保德信出资 5 亿美元做 LP,这是该公司成立 135 年以来的单笔最大金额,其看重的则是复星"中国动力嫁接全球资源"的投资模式。据悉,美国保德信所管理的资产规模,相当于中国整个保险行业的整体规模。

与此同时,复星正在推进海南矿业等项目的上市计划,并计划年内完成复星医药的 H 股上市。此外,还打算在今年协助法国地中海俱乐部,开设第二家中国酒店。自去年年中,复星投资地中海俱乐部以来,当年,中国客户人数同期增长 42%。公司计划 5 年在中国新开 5 家度假村。

在复星看来,一个投资集团的全球化能力,包括投资能力、融资能力和全球项目退出能力。去年,复星退出的项目回笼资金达 44.5 亿人民币。不过,公司仍有意于在项目退出体系上,寻求好的合作伙伴。

今年前三个月,公司已助两家公司上市,投资成本为 1.7 亿,对应市值达到 13.3 亿左右。2010 年,公司共推动 6 个项目上市,投资成本为 6.08 亿,对应市值则达 28.7 亿。

据悉,复星对管理层的考核,今后将会着重看投资组合净值的增长,以期公司未来长期价值的上升,而非单纯的看每一年的市净率和市盈率。去年,复星投资组合净值约为 420 亿人民币,同比增长 16%。

在郭广昌看来,目前,公司全球投资平台已基本构建完成,以中国产业基础为依托,独立投资及资产管理平台为支持,并在深耕中国的同时,筹建北美、欧洲、日本、澳洲的投资网络。

对于复星来说,原则上还是采用自有资金,不会全部用社会管理资金。截至去年底,复星国际的现金仍有 213 亿人民币。2009 年底,则为 160 亿人民币。外币债务则从上一年度的 17.7%达到 27.6%,主要考虑港币和美元的融资成本较低,并对冲、规避汇率的风险。


梁信军 IC/ 供图

专访

《经济观察报》:对于未上市资产,复星有怎样的计划?

梁信军:去年 10 月,南钢联合整体上市进程已完成。而海南矿业的上市工作,正按相关的法律法规推进。上市时间还取决于监管部门的审批情况而定。融资额度也需结合上市前资本市场的表现,及投资者对海南矿业的估值水平,预计今年下半年完成。目前,公司拥有的权益资源量,铁矿为 5.48 亿吨,分别来自海南矿业、金安矿业和华夏矿业。煤矿的权益储量 1.62 亿吨,来自山焦五麟;钼矿的权益储量 3 万吨,来自遵义钼业。

同时,我们也在推进复星医药(600196.SH)H 股上市工作。复星医药在 2010 年非公开发行时,复星国际的全资子公司认购复星医药部分股权,说明复星看好未来医药行业的发展,也表明对复星医药的支持。

截止到 2010 年底,集团层面未上市的 Pre–IPO 项目数 21 个;权益前投资金额约 21 亿元人民币。已上市的 Pre–IPO 项目 3 个,1 个项目已过会。我们致力在合适的时机推动企业对接资本市场,这样盘活了原有资产,提高其流动性,对改善市场对复星的估值,提升内在价值有正面作用。

《经济观察报》:复星是否会考虑整体回归 A 股?

梁信军: 复星是否回归 A 股,取决于政策监管以及是否能够符合复星国际股东利益,我们会密切关注和研究相关政策和市场。

此外,复星的融资方式将视市场情况和公司自身需求而定,在其基础上最大程度上保障股东利益。目前公司股价被低估,暂不考虑股权融资。

《经济观察报》:复星对"鼓励为民企'走出去'政策护航"的提法,是如何计划的?

梁信军: 复星已开始尝试对海外资产的投资,主要考虑的类型为:一是在海外上市的、价值被低估的中国企业,比如,分众传媒;一是海外企业,但其主要业务在中国,如,美中互利;还有一类是有望从中国经济成长中受益的外国企业,像地中海俱乐部。我们的全球化走向,就是中国动力嫁接全球资源领域,重点投资的领域中都将突出"中国元素"。

综合产业

分拆资源板块上市 中国中铁整合进行时

本报记者 姜雷 北京报道

3 月 31 日,中国中铁(601390.SH)公布了 2010 年业绩报告。虽然营收和净利润又创新高,但背后隐忧不断的中国中铁已开始考虑新一轮的整合。

本报独家获悉,中国中铁已经启动了分拆计划,将旗下的资源板块分拆出去,在香港联交所上市。知情人士对本报称,这项名为"宏源项目"的 IPO 计划在 2010 年就已开始启动,根据初步计划,中国中铁的资源板块将在 2011 年底实现挂牌。

分拆上市仅仅是中国中铁整合的一个环节。长期以来,粗放式经营下的高速扩张,让中国中铁面临高负债、三级公司长期亏损等多重压力,这些都是中国中铁急需解决的难题。

分拆上市

2008 年 6 月中国中铁设立了中铁资源有限公司,2009 年 5 月改组为中铁资源集团有限公司。注册资本为人民币 30 亿元。截至 2010 年末,中铁资源总资产达到 112.3 亿元,净资产 24.4 亿元,实现销售收入 10.6 亿元。

上述人士称,中国中铁资源板块的上市将以中铁资源有限公司为主体,将中国中铁的资源业务全部装入。"与相关部门进行了沟通,具体的方案已上报,前期的筹备工作正在进行中。"

实际上,从 2007 年底,中国中铁就已经开始实施旗下业务模块化的设想。2008 年成立中铁资源,正式将这一设想付诸实施。

之后,中国中铁又陆续将旗下的资源资产注入到中铁资源。来自招商证券的分析报告称,中铁资源拥有的即绿纱矿、MKM 矿以及刚果铜矿(华刚公司),三矿的铜储量相加达到 415 万吨以上,使得中国中铁成为排名第二铜资源拥有企业。

中国中铁总裁白中仁在一次内部会议上表示,要全力以赴推进资源板块境外上市工作,加快境外矿业资源的收购并购,按照确定的总体时间和工作节点要求,加大组织协调力度,确保年底挂牌上市目标的实现。

白中仁强调说,要集中精力抓好现有矿产资源项目的勘探及开发

> 中国中铁资源板块的上市,将以中铁资源有限公司为主体,将中国中铁的资源业务全部装入

投产,加快推进矿产资源业务的上市,实现矿产资源业务的超常规发展。中国中铁内部人士称,中国中铁主要是通过"项目换资源"的方式获得海外矿产,未来还将通过这种模式拓展业务。

在白中仁看来,包括矿产等在内的新兴业务,是优化中国中铁经营结构和产品结构的重要途径,也是转变企业发展方式的主攻方向。

背后隐忧

在 2010 年的一次内部会议上,中国中铁董事长李长进就指出了企业发展面临的几大问题:如粗放经营、负债过高、应收账款过多等。通过对比中国中铁的最新业绩公告,这些问题并没有得到有效解决。

在上述会议上,李长进提出中国中铁经营规模扩张迅速,但各业务板块毛利率水平逐年下降,粗放式管理的状况还没有从根本上改变。数据显示,2010 年中国中铁整体毛利率由 6.1%跌至 5.9%。不仅如此,"存贷双高"也没有得到解决,资产负债率已经从 2009 年 77.52%上升到 2010 年的 78.7%。存货规模增长过快,2010 年末,存货余额为 1189.69 亿元,较 2009 年增长 44.42%。

应收账款的数额也不断增加。2010 年底达到了 814.72 亿元,同比上升 22.93%。而中国中铁 2010 年度经营活动现金流则大幅降低,净额为 9.62 亿元,较上年同期减少 179.99 亿元。

更严重的问题存在于企业核心业务——基建业务的亏损问题。本报获得的信息显示,去年中国中铁对全公司 6463 个工程项目进行了普查,共查出亏损项目达 767 个,账面亏损额达到 88.69 亿元,预计结算亏损项目 426 个,亏损总额预计 68.22 亿元。这一数字比中国中铁 2009 年归属母公司利润还要多 4 个多亿。

在 2010 年中国中铁的内部重组中,对整建制划拨的 9 个三级公司进行了摸底调查,有 5 个三级公司有潜亏挂账的问题,其中 4 个达到 3 亿元以上,最高的达 3.6 亿元,个别企业共有在建项目 47 个,28 个亏损,亏损面达 59.5%。

2009 年这一数据更加触目惊心。当年的统计数据表明,三级及以下亏损企业户数居高不下,全公司亏损企业达 115 户,占企业总量的 19.43%,预计亏损额 8.3 亿元。

本报获得的数据显示,在中国中铁 2009 年开展的与 7 家中央建筑企业对标检查看,最能反映主营业务获利能力的营业利润率、总资产利润率 2 项排名第 7 位,净资产收益率和人均利润率 2 项排名第 6 位,国有资产保值增值率排名第 8 位。

调整结构

李长进称,这些问题不仅是当前企业管理中的"短板",也是多年来影响企业发展的"顽疾"。更让他感到担心的是,目前铁路基建仍处在高峰期,"铁路建筑市场新开项目的数量已出现了减少的趋向,二到三年后铁路投资规模的大幅下降将不可避免。"李长进在 2011 年的工作会议上表示。这与中投证券的分析相一致,他们预计未来 2 年,中国中铁年新签铁路合同的金额将从 4000 亿元回落至 3000 亿–3500 亿元左右。

实际上,这一趋势已经有所体现。2010 年,由于新开公路项目的大幅减少,中国中铁在公路市场的中标额为 763.4 亿元,同比减少了 11.9%。

李长进提出,要珍惜今明两年铁路市场的有限机会,尽最大可能提高铁路市场的占有率,确保铁路市场份额达到 40%以上,力争多储备任务。

要着眼于后高铁时代企业发展的需要,加大公路、市政、城市轨道交通、房建等路外市场的开发力度。中国中铁的计划是,2011 年高速公路市场占有率要达到 8%以上,城市轨道交通市场占有率达到 50%以上。

这也是为什么在中国中铁的十二五规划中,包括资源板块、房地产开发、BOT 及物流贸易等非基建的新兴业务板块,被中国中铁放到了更为重要的位置。最新的财报显示,2010 年中国中铁的利润总额中来自非基建业务的占比已经上升至 34%。

不仅如此,中国中铁企业内部重组也正在全面推进,2010 年 10 月,中国中铁启动了新一轮企业内部重组,将 7 个工程局所属的 9 个三级公司整建制剥离,分别并入中铁港航局、中国航空港和新组建的中铁上海工程局。这些调整也将为中国中铁的企业构架和未来业务梳理提供更明确的定位。



化工

东材科技“原罪”：财务迷雾 国资腾挪

本报记者 张晓晖 绵阳、成都报道

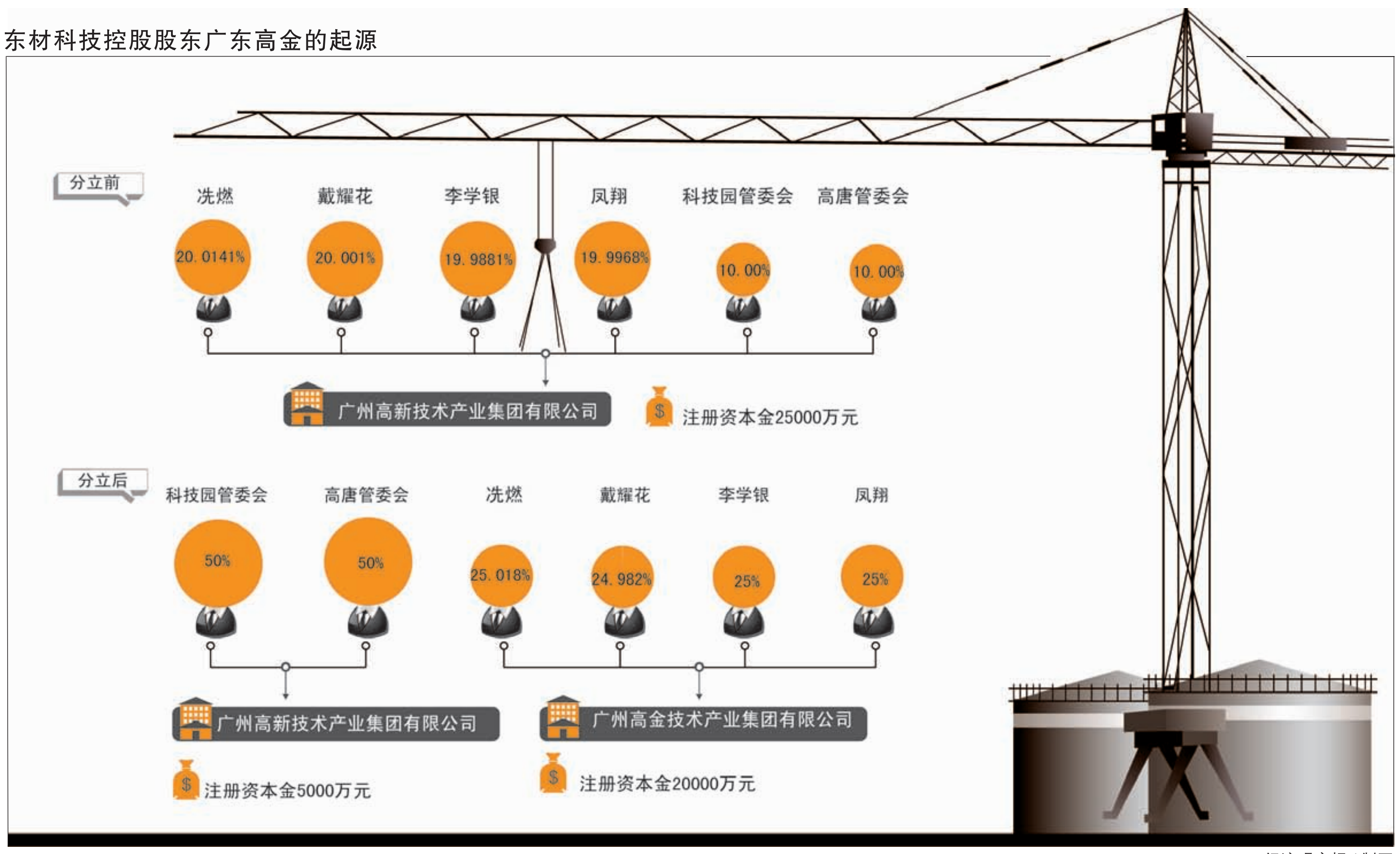
2005 年 7 月，仅仅是几个月的时间，濒临亏损的四川东材科技集团股份有限公司（下称“东材科技”）在历经国有股权整体转让之后，转身成为了一家效益良好的优质企业。

六年之后的 2011 年 3 月 21 日，东材科技获得中国证监会发审委的第 52 次会议审核通过，成为一家准上市公司。

随着招股说明书的公布，东材科技六年前那场私有化过程，正在被逐层剥开，重新呈现于世人面前。本报记者通过仔细调查，得到了六年前绵阳市国有资产管理委员会与广州高新技术产业集团有限公司（下称“广州高新”）关于东材科技的国有产权转让合同。

本报调查发现，东材科技在 2008 年和 2009 年的工商年检材料中呈现的财务数据，与目前招股说明中所披露的数据，亦有很大的出入。

东材科技控股股东广东高金的起源



经济观察报 / 制图

沿史

1994 年 12 月 5 日，四川东材企业集团公司（东材科技前身，下称“东材企业”）向绵阳市工商局提交了注册申请。

以四川东方绝缘材料股份有限公司（下称“东方绝缘”）为核心企业，东方生活服务有限公司、绵阳市东方绝缘材料综合加工厂、绵阳东方工贸公司、绵阳东方建筑工程公司、深圳联华绝缘材料工贸有限公司、四川华驰塑胶有限公司、四川绝缘材料厂新丰分厂等企业自愿参加联合组建了东材企业。

1994 年 12 月 8 日，邵景发被票选为东材企业的第一任董事长，东材企业设立之初的注册资本为 6537.3 万元。核心企业东方绝缘的全部国家股（5529.7 万股）转为东材企业的法人股，并得到了四川省经济体制改革委员会的通过。

1999 年 4 月，东材企业获得授权，成为绵阳市国有授权经营单位；1999 年 6 月，东材企业因清产核资等原因，注册资本减少为 5418.8 万元，公司原先的债权债务继续由东材企业清偿。

2000 年 12 月，东材企业的利税合计突破 2000 万元，由此被绵阳市工商局同意免除年检；2002 年，东材企业净资产达到 2.27 亿，企业的税后利润为 855 万元；2003 年 10 月，东材企业更名为四川东材企业集团有限公司（下称“东材有限”），比原先的公司名称多出“有限”二字。

2004 年 12 月 31 日，东材有限在财务报表中，出现主营业务利润亏损，其母公司的主营业务利润亏损金额为 681.75 万元，上一年同期亦为亏损 426.9 万元。

此时，距离东材有限的整体国资转让半年时间。

国资转让

2005 年 5 月，绵阳市国资委与广州高新签订《国有产权转让合同》。

合同中称，绵阳市国资委采取公开招标的方式转让东材有限，经公开招投标，广州高新中标，但合同没有说明广州高新是唯一的竞买者。

广州高新设立于 1998 年，最初是一家国有企业，归于广州市天河区管辖；2003 年由民营资本参与重组；2004 年股权再次发生变更，由凤翔、冼燃、戴耀花、李学银等四名自然人控股。

2005 年 5 月出资购买东材有限前夕，广州高新再次吸纳 5000 万元国有资本入股，广州天河区科技园管委会和高唐管委会分别出资 2500 万元，各占广州高新 10%的股份，冼燃等四位自然人股东占剩余的 80%。

本报记者未能获悉广州高新 2005 年吸纳 5000 万国有资本入股，与竞购东材有限之间是否存在某种因果联系。不过，吞并东材有限完成之后，广州高新随即分立成为广州高新和广州高金技术产业集团有限公司（下称“广州高金”），刚刚被售出的东材有限，被划至广州高金名下。广州高金的实际控制人，为凤翔等四名自然人股东。

> 东材科技私有化之后，东材科技的股东在短短的三年时间内，如走马观花一般换个不停

在绵阳市国资委与广州高新签订的《国有产权转让合同》中，东材有限的净资产被评估为 9279.93 万元，此时的东材有限属于国有大型二类企业，在中国绝缘材料行业中位居前列。

广州高新作为唯一的买受人，东材有限的转让价格被定为 9280 万元，这意味着东材有限的国资挂牌出售，只有广州高新一名竞标者，无人与其同台竞拍。

不同来源下的营业收入

	工商局资料	招股说明书资料
2008 年	64973.9 万元	7.10 亿元
2009 年	9861.7 万元	6.83 亿元

合同中还规定，东材有限在国资转让后，此前涉及的税收和罚款，一概由绵阳市国资委与当地税务局协商处理；2005 年 5 月 31 日之前，原公司若有违规涉税问题，其违规金额从国有产权转让收益中支付；非经营性资产所欠债务，由绵阳国资委负责处理，在清算中一并解决。

除此之外，绵阳国资委还要负责帮助广州高新，将东材有限子公司——绵阳东方纸箱厂游仙镇游仙村一社的土地 23.1 亩，在 2005 年 9 月前，将该宗土地的使用性质，变更为工业用地。

绵阳国资委对广州高新完成收购东材有限之后，约定了许多条件，列入合同中的“其他约定”一项。

这些条件中有：在职工安置中，对部分职工实行返聘；对职工持有的股份，实行两种方式，一是允许其继续持有，二是由新公司对这些职工股进行收购；合同转让生效后，广州高新在 1~3 年内对新公司的投入，不少于 3 亿元，2006 年东材有限的销售收入达到 10 亿元。

事实上，直到 2009 年，东材科技（2007 年 2 月，东材有限更名为东材科技）亦没有达到 10 亿元的销售收入，直到 2010 年，东材科技才达到了 10.19 亿元的营业收入。

《国有产权转让合同》还约定，新公司应当在 3~5 年内，积极争取东方绝缘在海外或者国内上市，上市后该公司的注册地仍然保留在绵阳，上市募集的资金，全部用于新公司的绝缘材料等新型高科技材料的产业化发展。

新公司名称仍为东材有限，若发生公司名称或主营业务的重大变化，需经绵阳市人民政府同意；不能滥用“东方牌”绝缘材料的商标，若有发生，绵阳市人民政府将无偿收回商标权。

与此同时，绵阳市国资委负责东材有限的全部职工安置及相关费用的支付，协助广州高新做好原公司关键职工的稳定工作；给予东材有限最大限度内的所得税优惠，给予新购买土地的优惠，积极支持新公司申报国家西部大开发的优惠政策。

至此，东材有限的所有股权经由绵阳市国资委，转移到了拥有部分“国资背景”的广州高新。但两个月后，广州高新的突然分立，为东材有限的这笔国资转让，平添了几分诡异的色彩。

东材有限的工商年检资料显示，在公司完成国资转让的第二年，东材有限实现 2632.67 万元的利润总额，与此前的告亏形成鲜明对比。

资产腾挪

国资转让成功之后，东材有限发生了令人眼花缭乱的股权变更。

2005 年 5 月 30 日，广州高新拿出 10%的股权，分别以 464 万元的价格，转让给自然人于少波和邓尔慷各 5%的股权。广州高新持有剩余 90%的股权。

2005 年 7 月，距离广州高新对东材有限的收购兼并不到两个月的时间，广州高新分立成为两家公司，其中一家为广州高金。

广州高新持有的东材有限的所有资产，都被划入广州高金名下，广州高金由此成为东材有限的实际控制者。这一处，在日后东材科技准备上市之时，又于 2008 年由广州市国资委、广州市天河区财政局对广州高金承接东材资产一事进行了所有权归属的确认。

广州高金的实际控制人，为凤翔等四名自然人股东，这四名自然人股东亦是目前东材科技的实际控制人。广州高新分立之后，随着东材有限的股东变更为广州高金，其资本的私有化已经彻底完成，但股权变更仍在继续。

2006 年 10 月，广州高金将其持有的东材集团 20.97%、1.5%的股权分别转让给公司高管于少波、邓尔慷；同月，东材集团又引入广州诚信创业投资有限公司（下称“广州诚信”）出资 3600 万元，对东材有限持股 23%，此时实际控制者广州高金的股权被稀释到 52%，于少波持有 25%，邓尔慷持有 5%。

2006 年 12 月，东材有限的股权再次发生重大变更。于少波、邓尔慷分别将 20%和 5%的股权悉数转让给广州金悦塑业有限公司，广州高金拿出 1%的股权，转让给四川新运科贸有限公司。之后，东材集团的股东结构变更为广州高金持有 51%，广州金悦塑业有限公司持有 25%，广州诚信持有 23%，四川新运科贸有限公司持有 1%。

2007 年 1 月，东材有限变更为四川东材科技集团股份有限公司，也就是现在的东材科技。

2008 年 6–9 月，东材科技的股权再次发生大面积的变更。四川新运科贸有限公司、广州诚信、广州金悦塑业有限公司将股权转让给何琪、于少波等 17 名自然人股东。股权转让结束后，广州高金仍然控股 51%，广州诚信控股 11.82%，于少波等 17 名自然人持有剩余股份。

至此，东材科技的股权结构方才趋于稳定。当东材科技私有化之后，东材科技的股东在短短的三年时间内，如走马观花一般换个不停。

在东材递交给证监会过目的招股说明书中，还存在着多处与实际不符的地方。

东材科技在绵阳市工商局提交的 2008 年和 2009 年财务数据显示，2008 年度，东材科技的营业收入为 649739,247.3 元，营业利润总额为 4045.4 万元；2009 年度，东材科技的营业收入锐减为 98617103.33 元，营业利润总额却为 1.05 亿元。

两份年检材料中，都有董事长于少波签字确认“所填内容属实”的字样和时间落款。

在招股说明材料中，东材科技 2008 年度的营业收入为 7.10 亿元，2009 年度营业收入为 6.83 亿元，其营业利润一项，也与该公司在报工商年检材料中提交的财务数据，对比产生巨大的差异。

矛盾随之而来，东材科技在招股说明书中披露的财务数据，其真实性成为一团迷雾。

“先玉 335”意外落榜：种子江湖“不能说”的秘密

上接 25 版

此前在 2010 年 9 月发生的“‘先玉 335’疑为转基因”风波，最终以农业部的澄清落幕。农业部有关负责人表示，“先玉 335”2004 年通过国家品种审定，审定的“先玉 335”不是转基因品种，农业部已组织有关单位对市场上的“先玉 335”玉米种子进行了检测，均未检出转基因成分。

“‘先玉 335’不是转基因品种。”马宗海表示，“认定结果应以农业部去年的公告为准。”

但质疑声音并未完全消失，因为农业部除了结果外并没有公布任何与检测有关的信息。

有业内人士称，转基因成分的特征必须从育种者那里才能得到。检测有效的前提条件是育种者向检测主体提供充分完整的信息。如果育种者和检测者分别属于不同的国家，尤其是当育种者的技术能力领先于检测者的时候，检测者如何要求育种者提供该种子的充分完整的信息，其操作性变得十分复杂。

中投顾问食品行业研究员周思然则表示，有数据显示“先玉 335”的父本“PH4CV”为转基因品种，再加上吉林种植区出现的动物异常情况已经引起政府高度重视，转基因产品的检查比较复杂，所以政府也不能直接得出定论。

据《国际先驱导报》称，2010 年 7 月，山西、吉林等地出现大老鼠消失、母猪死胎率升高、猪的不明原因疾病增多、狗经常出现肝腹水或者肾腹水等动物异常现象。该报道称，当地动物异常现象集中出现在最近三年、出现问题的生猪养殖户均使用“先玉 335”玉米作为饲料。

影响未知

一次并不太引人注目的“落选”，原因成疑。其后它又将带来何种影响，市场看法并不统一。

登海种业（002041）与敦煌种业各自的子公司登海先锋和敦煌先锋是“先玉 335”的主要生产企业，且“先玉 335”对两家公司业绩贡献占比很高。

其中 2009 年登海种业玉米销售收入 5.44 亿元，同比增长 39.31%，其中先玉 335 实现收入 3.2 亿元，归属于上市公司净利润 9362 万元，同比增长 3498.09%；敦煌先锋实现净利润 2.18 亿元，敦煌种业权益净利润达到 1.1 亿元，同比增长 132%，盈利增长完全依靠“先玉 335”。

“‘疑似’的结论已经不重要，基本上可以判断“先玉 335”不会再有机会大规模推广。”中投顾问食品行业研究员周思然称，“先玉 335”不在 2011 年主导推介之列，将大大限制登海种业、敦煌种业对“先玉 335”的市场推广。虽然农业部没有命令禁止“先玉 335”的推广，但是地方政府会严格按照《推介发布办法》办理，减少对“先玉 335”的使用，进而影响到登海种业和敦煌种业的业绩。

周思然认为，“先玉 335”落选的原因可能是“怀疑先玉 335 存在缺陷”。“主管部门的此次表态也说明如果美国杜邦公司不给出准确答复，中国政府将对“先玉 335”无限期封杀，表明中国政府不接受转基因产品的立场。”周思然说，“此举将使涉外企业今后在种业领域承受更多的审查。”

也有分析人士称，《推介发布办法》的针对性并不强，应该对两家上市公司没有实质性的影响。农户对种子是否接受除了品质外，主要还是看公司的营销，先锋公司营销能力非常强，只要农户对此认可，其推广面积就不会减少。

“股价表现与是否落选没有关联。”马宗海也表示，今后的市场推广不会受到此事任何影响。

新能源

英利卖油

本报记者 严凯 北京、天津报道

一家光伏巨头，却要在一个光伏物流基地内建一个橄榄油项目。

3 月 30 日，英利集团宣布将在天津东疆港保税区的口岸基地内投建橄榄油分装项目。东疆港口岸基地筹备组的项目负责人滕旭如解释说，英利董事长苗连生早在两三年前就在计划涉足该领域。

善于把握产业机遇的苗连生，在光伏领域证明了他的眼光。上述举动表明，他的重点开始放在了农业上。

东疆港口岸基地实际上是英利为了方便光伏产业进出口而建立的一个综合物流中心。但由于该基地位于保税区内，将橄榄油项目放在基地内，能够节省大笔资金。

在英利的“十二五”规划中，苗连生提出了“混业经营”的概念。在进军快销领域前，英利已经在养殖业、种植业以及食品加工业有所斩获。



滕旭如称，利用出口光伏产品去欧洲的船只，回程时进口橄榄油运往国内，能够节省 40%–50%的资金

经济观察报 / 制图

进军快销

英利进军橄榄油领域的想法始自两三年前。那时候英利的光伏产品已经销往欧洲多个国家。其中一个很大的市场即为西班牙、意大利及希腊的地中海北部地区。全球近 90%的产量来自该地区。

在开拓西班牙、意大利等地中海北部国家市场的时候，苗连生经常能够接触到一些客户。这些客户依靠卖橄榄油发家，后投身投资界，在太阳能市场大热后转向光伏市场。

由于苗连生早年在快速消费品行业经营过，在与这些客户经过交流后，苗连生敏锐地发现了橄榄油在国内的市场前景。

目前，国内橄榄油市场还处于起步阶段，行业内的竞争比较混乱。统计数据显示，国内的橄榄油消费量大概在 2 万–3 万吨左右，但 2009 年国内全年的食用油消费量为 2000 万吨。

但苗连生并没有马上进入橄榄油领域，而是多次亲自赴地中海地区对橄榄油市场进行考察。在经过了一番调研后，于去年 12 月份正式决定进入橄榄油领域。当时，英利落户天津的计划已经敲定。

去年 12 月份，苗连生在去向北京公司员工拜年之际，顺便把滕旭如调到了保定总部。此前，滕旭如一直负责英利旗下的物流公司——英利顺通（北京）国际货运代理有限公司。

“我毕业后就一直从事物流行业，对物流行业很熟悉，但橄榄油属于快速消费品行业，这对我来说是一个全新的领域。”滕旭如说。为此，苗连生在总部对滕旭如和他的团队进行了为期 3 个月的紧急培训。

2011 年 2 月 24 日，在土地、人员等都准备完毕后，苗连生正式在天津注册成立了天津绿子食品有限公司。

对于“绿子”这个名字，苗连生给出的解释是：“绿”代表绿色产业的理念；“子”意为小，提醒英利是快销领域的新兵。

3 月 30 日，英利天津东疆港口岸基地正式奠基。滕旭如给自己定的计划是，包括地面施工、设备安装、渠道建设在今年内完成，明年春节前正式向市场销售由天津绿子公司生产的橄榄油。

资金考量

根据规划，英利东疆港口岸基地项目包括堆场、保税库、成品库在内的综合物流中心以及一期 7500 吨橄榄油分装项目。滕旭如透露，口岸基地项目总投资 7.2 亿元人民币，其中一期橄榄油项目的投资将达到上亿元。

“随着将来市场份额的扩大，还会有二期、三期项目陆续建成。”滕旭如说。

如今，英利加工橄榄油的设备已经选好。“现在图纸就在办公室挂着，我天天看，就想着什么时候能够把这些设备搬回来。”滕旭如说。

英利之所以将橄榄油基地放在天津东疆港口岸基地内，一方面是因为加工橄榄油的原料均来自地中海地区，放在东疆港利于原料进口；另一方面则是在保税区内，能够为英利节省一大笔资金。

一般的橄榄油贸易商从国外进口橄榄油，会被征收 10%的关税以及 13%–17%的增值税，综合税率在 24.7%–28.7%之间。

但由于英利的橄榄油项目位于保税区内，英利在从地中海进口橄榄油的时候，不必先缴纳关税，可以直接将货物运到口岸基地的仓库内存放，待向外销的时候再缴纳相同的税率。

与在保税区外进口橄榄油不同的是，英利可以根据市场的需求，决定销售量。没有对外销售的橄榄油，不用被征收关税和增值税。

按照国家相关规定，保税区内视为境外，即在区内的货物尽管已经到达了国内，但不用报关缴纳关税及增值税，待货品向保税区外市场销售时再缴纳关税。

英利将来生产的橄榄油属于特级初榨橄榄油，从工艺上讲，是橄榄油中的顶级 1 左右。

按一次进口量为 1000 吨、综合税率 25%计算，与进口同样数量的普通贸易商相比，英利所投入的资金将节省 5000 万元的资金占用

此外，由于英利的产品大多数销往欧洲市场。一般来说，在将英利的产品运往欧洲市场后，船只可能将空船回国。

滕旭如称，英利可以借助这个优势，利用回程船只从欧洲进口橄榄油运往国内，也将节省一大笔资金。

“从中国出口的产品运费如果是 1000 美元/小箱的话，进口能够维持在 500 多美元/小箱，能够节省 40%–50%的资金。”滕旭如说。

混业经营

有了保税区内的优势，英利下一步的计划则是投入亿元资金做广告。滕旭如说，现在国内的消费者对橄榄油的消费理念比较混乱，英利要走的一步棋便是引导消费者。

此次投资橄榄油项目，是英利首次进军快速消费品领域。按照英利内部的说法，除了光伏外的行业，英利所涉足的其他行业都属于“混业经营”范畴。

在英利“十二五”规划中，苗连生提出了“混业经营”的概念。苗连生说，通过混业经营，可以适应外界的各种变化。

除了快销领域，英利早已涉足房地产、物流、种植、养殖、食品加工等领域。2006 年，英利成立保定源盛房地产开发有限公司，开始进军房地产业。在物流、货运行业，英利旗下则拥有英利顺通及水牛物流。

在农业板块，英利于 1999 年成立了保定麦可绿色食品有限公司。该公司是以脱水、速冻、保鲜为主的现代食品加工企业，拥有国内最大的脱水蔬菜生产线。

2002 年，英利在麦可食品的基础上成立保定麦可食用菌生物工程有限公司。2007 年，该公司的养猪场建立，总投资额达到 1.6 亿元，占地 1000 亩。2008 年，苗连生加大了猪的养殖规模，投资 1.2 亿元成立定州市国香养殖有限公司。该公司占地 600 亩，新建年出栏 10 万头商品猪生产基地项目。

到 2015 年，苗连生将从英利集团董事长的位置上退下来。苗连生曾在接受本报独家专访时称，退休后，他将会把主要精力放在“种种菜、养养猪”上。

互联网

百度版权纷争幕后

本报记者 张晶 张昊 北京报道

新晋中国市值最高互联网公司的百度，正在成为一群作家和出版商的“敌人”。

3 月 13 日，磨铁图书总裁沈浩波和作家李承鹏在成都会面，他们做了一个重要决定——发动对中国目前最大互联网公司百度的一场侵权论战。

此前，那封后来在网上广为流传、由作家慕容雪村执笔“致百度的联名公开信”已完成三月有余，所有人都在等待一个合适的发布时机。这封信指责百度公司旗下的文档分享网站“百度文库”，未经授权就将作家的作品放在网上，供免费下载。

“后天就是‘3·15’，不如就这天发出声明。”李承鹏说。沈浩波觉得这主意不错，“中国人通常对‘联名’很敏感，但不联名不能表现集体意愿。”

两三个小时后，名单上已有 50 位作家的名字。第二天，依然有人不断打电话给沈要参与。“这件事上，书商和作家们沟通非常顺畅。”沈浩波说。

在沈印象中，传统作家很少知道百度文库。到 2010 年下半年，百度文库文档数量激增至上千万，占中国网络文件分享份额的七成，这些真正的“文档”所有者才渐渐知情。

李承鹏也是很久后才觉察到问题的严峻性。签售会上，很多读者热情地跟他握手说，“我刚在网上看了你的‘拆迁记’，写得真逗”。“这相当于你拿张盗版碟让王力宏签名，才发现，人生就被这么百度走了”。

正如韩寒所述，在数百万册《独唱团 2》被销毁当晚，沈却欣喜于百度方面的表态，对方终于愿意与作家代表们坐下来谈谈。他觉得，当潜藏已久的矛盾公开化，模糊的规则和界限或许能得以廓清。

谈判

谈判最终选在磨铁图书的一间办公室内进行。万榕书业总经理路金波特意从上海赶来参加。当天，这些被李承鹏称作“谈判六君子”的演说家们并未得偿所愿。无论是事实、逻辑、解决之道等诸多关键点上，双方都分歧重重。“百度甚至自始至终从不提及‘侵权’二字。”李承鹏说。

作家和书商们给百度提出四点意见：道歉和赔偿；停止侵权；终止与爱国者电子书“百看”的合作；遵循“先审核后发布”的原则。

沈浩波称，道歉和赔偿当场被驳回。百度表示，4 月 11 日上线“DNA 识别”系统可以清除侵权作品，但因这一系统运行的前提是上传正版后才能比对，被沈等认为是对作者的“绑架”。

“百看”制造方的爱国者电子副总裁雷钧在接受本报采访时辩称：“这正如 DVD 行业，光盘有正版也有盗版。”

沈浩波事后对本报说，百度某高管在谈判前曾约他私下见面，并对这些要求表示认可。但谈判当天，仅有“中层干部”的到访，似乎已为这场谈判的破裂埋下伏笔。

百度随后陷入舆论困局。李国庆在微博中透露了，百度 CEO 李彦宏出席 IT 领袖峰会上的一幕：“华谊老板王中军面对 IT 大佬发言说，我不知道以后还能不能和你们坐在一起，你们新媒体偷的比做的多，不然怎么都成巨头了。”李彦宏则在会上做出“管不好就关掉”的迄今唯一表态。

彻底关掉百度文库自然不是作家们的最终诉求，沈浩波认为这绕开了问题的主方向，“我不知道为什么这么难，百度宁可关掉也不愿改变模式”。

韩寒最初要参与和百度的谈判，但后来觉得，“不能把炮弹一次用完”。谈判破裂当天，他在博客上先后撰写的两封檄文《为了食油，声讨百度》和《给李彦宏先生的一封信》，逆转了整个事件的走向。李承鹏说，“卢中强和我、韩寒此前都没见过面，结果表达了相同的意愿，愿意到百度楼下‘散步’”。

“大鱼”

百度发出一封“致歉信”，但作家们声称“受伤的不是感情而是利益”。百度同时开始行动。三天后，百度文库非授权类“文学作品”由原先的 280 万份锐减至不足 1000 份，还公布了与版权方的两种分成模式。

沈浩波等人并不满意这样的结局。大量未取得版权的图书因未列入“文学”之类，依然赫然在列。“和这样的巨头抗争，势必会是场持久战。”

3 月 31 日，贺卫方等 15 位法律人士开始声援称，这份道歉信“没有以法律的思维对待纠纷”。“这是我们首次得到法律界的支持。”沈浩波说。

这些作家和出版商的集体行动，还有个未曾对外公布的计划——一旦百度做出赔付，所有资金将用于“青年写作者扶持计划”。“很多人认为作家都赚了钱，其实这个行业的窘迫大家心知肚明。”李承鹏说。

早在 2009 年末，百度文库上线第一天，争论的种子就已埋下。

据中国文字著作权协会（文著协）常务副总干事张洪波回忆，当时“谷歌数字图书馆风波”最终因“谷歌退出中国”而被无限期搁置。与此同时，他却接到越来越多的作家关于百度文库的投诉，“张抗抗、陈建功、郭沫若的女儿、中信出版社都在其列”。

百度并非首次因“侵权”被置于舆论的聚光灯下。早在 2005 年 6 月初，百代、环球、华纳、索尼 BMG 四大唱片公司就曾对百度提起诉讼。但最终地区法院和上诉法院都站在百度一边，认为它只是链接到热门音乐网站，为用户提供内容。

6 年后，音乐界的声讨在此次“以笔为枪”的论战下重新得到鼓励。3 月 29 日，高晓松等音乐人纷纷发起声讨倡议，并成立“华语音乐作者维权联盟”，剑指百度。

百度当然不是无偿使用文档的唯一网站，网络上充斥着大量电子书的下载平台。但沈浩波认为，一旦百度做出象征性举动，就等于建立了行业规则。高晓松也认同沈浩波的这一看法：“一些大公司已经找到了我，说百度一旦‘上岸’，立刻给钱。”

“原罪”

几年前，罗思国际知识产权律师事务所知识产权律师提姆·史密斯就曾代理过唱片公司诉讼百度的案件。他观察到，“在中国，公司的主要激励因素就是‘圈占地盘’，为了获得商业领地，他们无所不用其极。就像任何面临类似情境的公司所做的一样，在面对指控商业模式侵犯他人权利的任何诉讼，他们都会竭尽全力阻碍立案、拖延进程，并尽力为自己辩解”。

“当然，互联网发展初期，美国一些顶尖公司也曾通过类似手段发展业务，如 YouTube。”提姆·史密斯称。

北京大学新闻与传播学院副教授、互联网研究专家胡泳对本报说，侵犯知识产权的问题，是中国互联网行业整个生态的原罪。《福布斯》专栏作家 Gady Eptein 也认为，“百度的问题事实上是整个中国的问题。中国的一些公司早年间利用盗版和山寨成长为如今的巨头，这是一个公开的秘密。”

这场对峙背后其实潜在着一个微妙变化——多年来很多跨国公司在中国与盗版现象斗争不断，但中国公司大都置之事外，而如今也不免陷入此类纠纷。

因为有力竞争对手的缺席，过去一年，华尔街与百度度过了一段愉快的蜜月期。百度更于不久前首次超越腾讯，成为中国互联网市值第一的公司。但多年来，百度的成长路径和扩张方略，并未为它赢得来自同行和用户的同等尊敬。

科技

宏碁CEO 换防信号 PC 市场进入长衰期

本报记者 刘丹 沈建缘 北京报道

3 月 31 日下午，宏碁总部发布消息，宏碁集团 CEO 兼总裁蒋凡可·兰奇（Gianfranco Lanci）辞职，宏碁集团称，在公司未来发展问题上，兰奇与大部分董事所持观点不同，而且在经历了长达数月的沟通后仍无法达成共识。他们在对业务规模、增长速度、客户价值创造、品牌定位提升、资源配置以及实施方式的重要性方面存在分歧。

事实上，基于对 PC 市场将进入衰退期的判断，宏碁开始在这个领域提出了以利润而非份额为核心的竞争策略。

业内普遍猜测，兰奇下课的导火索是宏碁在移动互联时代对平板电脑业务上的反应迟缓，目前联想、惠普、戴尔等竞争对手均已经推出移动终端产品，而宏碁到目前仍没有成型的产品推出。

据 IDC 发布的最新数据显示，由于消费市场动力不足，媒体平板的影响和去年同比销量过强，全球 PC 市场增长继续乏力，“消费疲软”正在许多市场开始愈演愈烈。

盈利预警

PC 时代已经终结了吗？惠普全球副总裁、信息产品集团首席技术官 Phil McKinney 接受本报采访时表示，说 PC 时代已经终结有夸大的嫌疑，因为目前整个行业每年 PC 的出货量实际上还有 5.5 亿台。

但是他也不得不承认移动终端带来的冲击，“这也是为什么惠普花了 12 亿美金去收购 Palm 的一个重要原因。”他认为未来的趋势是应用将从传统的 PC 上搬迁到智能手机或者是触屏电脑上，甚至会出现在冰箱和打印机上。

宏碁集团全球副总裁暨中国区总裁艾仁思表示，手机和平板电脑不会取代笔记本，两者会有明显的划分，平板电脑是在消费内容，用于互相交流沟通，笔记本则是用于创造内容。人们会喜欢用笔记本来写一些东西，笔记本用起来会更加舒适。

资深 IT 人士曲晓东告诉本报，欧美市场的下降是综合因素导致的，平板电脑的崛起确实对传统的 PC 厂商带来很大冲击。宏碁在这方面做得不是很积极，联想等都在推出平板电脑。宏碁的动作比较迟缓，市场的认可度也不高，有很大差距。

宏碁所擅长的上网本市场，因为应用的重合度更高，平板带来的冲击会更大

在宏碁所擅长的上网本市场，因为应用的重合度更高，平板带来的冲击会更大。之前笔记本的折旧年限大概是 3–4 年，但是随着一些新兴的电子产品的出现，这个周期可能还在延长。

如果说前几年笔记本的产品形态还有这技术革新，那现在技术上的创新几乎已看不到了。但上游的芯片、存储器等却出现很多应用于手机、平板电脑的创新。

曲晓东也认为，行业创新的空间越来越小了。“芯片在英特尔手里，操作系统在微软手里，硬件厂商只能在外观上下工夫，而键盘、外观等这些东西都是标准化的，创新空间小。”与此对应的例子是苹果软硬一体化，创新的空间就非常大。

“这些年 PC 厂商一直在走规模经济的路子，比的是谁的效率更高，购量销售量更大，与英特尔微软等的议价能力更强，然后把争取出来的利润空间让给外观等方面。”曲晓东说，“所以过去几年，各大 PC 厂商的产品在外观配件等可能会有不同，但是本质却没有差异同质化严重。”而这场游戏比的是供应链的效率和成本控制，而非产品本质的区别，一旦试产需求下滑，这种竞争模式便遇到了挑战。

几乎所有的 PC 厂商财报都显示，欧美市场的销量在下滑，宏碁财报显示个人电脑营收减少，导致宏碁 1–2 月非合并营收共 614.17 亿台币，较上年同期下滑 35.64%。而对于第二季的传统淡季，宏碁则表示个人电脑出货量应与第一季相去不大，而寄希望于平板电脑的推出拉动业绩回升。

宏碁集团全球副总裁暨中国区总裁艾仁思在接受媒体采访时表示，宏碁会在 4 月份推出 10 英寸平板电脑，并称“任何你能想象得到的功能都会有”。

而在平板电脑市场，只是看到 i-Pad 依靠很好的工业设计和资源整合能力在市场上做得风生水起，而其他传统厂商进入这一领域还没有非常成功的案例。

艾仁思认为宏碁具有传统 PC 厂商的优势，可以迅速把非常成熟的先进技术带到平板电脑上，比如 HDMI、高速接口、高速无线传输等技术，这些技术会让用户使用平板电脑更为舒服，“比如你要把一个电影从电脑拷到宏碁平板里，你要做的只要把它拖过去就成了，不用耽误你的时间。”

没落的贵族

“实际上联想在欧洲市场的份额也在下降，但是联想已经把重心转移到新兴市场了，一定程度上抵御了欧美市场的下降。”曲晓东表示。

相比起欧美等成熟市场的需求颓势，以中国为代表的新兴市场依然处于上升期，据赛迪数据，2010 年中国市场 PC 销量在 2112 万台，比 2009 年增加了近一倍，而全球的 PC 市场增长已经多年都徘徊在个位数。

然而，宏碁在欧美市场的比重比较大，在新兴市场的布局肯定不如联想，所以欧美等成熟市场需求的下降对宏碁的影响大于联想。

除了宏碁，另外两家 PC 巨头惠普和戴尔在平板电脑上的表现也并不如意，即便这些 PC 巨头做出了相应的调整，对 PC 需求的下滑也是不可避免的。

面对成熟市场饱和度很高的问题，PC 厂商们开始并购或拓展其他的业务，把做 PC 积累的资本向外输出。就连上端的代工厂都开始做一些新科技的投资。

惠普全球副总裁，中国（含香港地区）惠普信息产品集团总经理张永利，对于联想、宏碁在新兴市场的攻城略地并不以为然，“我们全球第一了，出货量在全球来看的话比第二位多了 40%，再扩大还买谁？”笔记本每年都在降价，幅度也比较大，但是并非没有增长空间。“未来 PC 在商用方面依然非常重要，用户已经从购买硬件过渡到购买内容，如果非常好的生态系统去支持内容的话，用户就不会挑你的硬件。单纯推出 PC 的厂商将面临巨大压力，宏碁就是一个明显的例子。”张永利直言。

目前，PC 厂商仍旧有资格保持乐观的情绪。包括打印机、服务器和存储等高端业务在内，惠普的产品链条比较长，也具有一定的抗风险能力。而宏碁的代工制造等业务也能抵御 PC 业绩下滑的风险。而戴尔也在向服务转型，收购 IT 服务提供商 Perot Systems，推广服务器等。

在终端舞台上，聚光灯已经打在平板电脑上，PC 厂商尽管还占据着很大的市场，但却更像是没落的贵族。

快速消费品

日化巨头的价格游戏

本报记者 李丽 王芳 沈建缘 北京报道

日化产品新一轮的涨价压力暂时缓解。联合利华已于31日发表声明称，暂缓原定于4月1日执行的价格调整。

此前,日化渠道上的各个环节,已经收到了厂商调价的消息。特易购人士对本报称,他们最近收到了宝洁、联合利华、立白和纳爱斯四家的调价通知,幅度都在10%到15%。

此轮调价风波中,厂商的空前“默契”令人心生疑窦,价格串谋的阴影徘徊其中。不过,暂停涨价,并不意味着价格游戏的中止。

日化厂商的价格游戏正在继续:借口成本压力,那些品牌溢价高、利润空间大的化妆品在调价风波已搭上“顺风车”。对于这个策略,不愿意透露姓名的某日化品牌经理称:“现在是涨价的最合理时机,如果不把握好,很难在近期再做出合理的价格调整。”



2011年1月1日后,高端化妆品都已经开始涨价 CFP/供图

调价

本来从4月份开始，部分日化产品要涨价,“涨幅大概在5%-15%左右”。稍早的时候,代理宝洁和联合利华旗下部分化妆品和日化产品的某经销商任女士接到了通知，但并非是书面的。

此前,除了宝洁,平时与之有竞争关系的联合利华旗下的部分代理商也在给货的时候“不约而同地涨价了”,但是并没有在同时期向代理商们推出“有价格竞争力”的产品。

这次调价行动，众多品牌都集中在4月初。长期跟踪日化行业的业内人士称，以往从未出现过宝洁和联合利华“默契”到如此程度的情况。

这位人士认为，宝洁和联合利华是通过了非正式的沟通渠道达成了涨价决定。因为这两家占据了大半以上的市场,如果一家涨了而另一家没涨,那先涨的那家一定会失去一定市场份额,谁也不会盲目冒这个险。

对于企业而言，价格决策是非常重要的一类决策。据了解,宝洁每一次极细微的价格调整都会经过非常详尽的调研,涨价范围、涨价幅度等等,不但要“调研”出消费者的接受程度,也会“调研”出竞争对手的决策变化。确实如此，如果涨价时竞争对手没有跟进,那市场份额就会丢失。

而且，对于一些日化厂商而言,调价并不是一件一蹴而就的事情。立白新闻发言人许晓东称,调价也不是那么简单的事情，他们不像国际日化巨头,在面对渠道商的时候非常强硬,一般告知渠道商就可以了。立白需要跟渠道商进行协商，在经过所有渠道商同意之后,他们才开始调价,或者一个大区一个大区的进行调价。“我们要调价从年初就开始进行了,但与渠道商协商一段时间之后,正好到4月份要调价,至于其他日化企业为何要在这个时候,我就不是很清楚了。”许晓东说。

据特易购人士称，供应商一般分为几种，一种是以宝洁和联合利华为代表的强势供应商，他们一般不需要跟渠道商商量,直接通知涨价;另一种是比较弱的小品牌，他们需要跟渠道商进行协商，因为渠道商都希望自己的货是最便宜的，也希望自己是最后一个涨价的。据了解,特易购的很多日化品的涨价时间就相对靠后。

价格决策是一个全方位的博弈。不过，这种博弈并不能消除串谋的可能性。一位宝洁的前员工称,他们就经常和同行业的竞争对手们一起吃饭，大家互相爆料自己公司的最新动向。“大家毕业前都是同学,毕业之后又负责相同领域的工作，坐在一起吃饭互相交流工作上的事情没啥稀奇。”

不过，跨国厂商不承认这种沟通的存在。据《东方早报》引述联合利华中国区副总裁曾锡文的话称:“根据《反垄断法》的规定,市场竞争者之间不可能有合作与交流，甚至不允许竞争者见面，我们根本不可能一起联手来抬高价格。”

3月31日,据中新社引述知情人士透露，国家发改委价格监督检查司司长许昆林已亲自率队赶赴上海,对联合利华部分产品拟涨价事件进行调查,并在约谈了该公司大中华区主席。

成本压力

在本报的采访中，多家日化企业给出的理由都是原油价格上涨，导致成本已经“不堪重负”。

日化行业所用的原材料大部分是从石油中提炼出来的，且油价不止影响到原材料，还直接影响到物流和运输成本。

拉芳集团企划部经理崔洪喜称，他们集团目前尚未有涨价计划，但日后就很难讲了，因为他们已经感受到了各方面的压力,“原材料的压力就不用讲了,除了这个,广告成本、运输成本,以及人力成本都上涨了。”

许晓东介绍，这次他们旗下两款低端的洗洁精将要提价，提价幅度在10%,即便是提价之后,这两款洗洁精依然是所有产品中价格最低的。2008年以来原油价格一直居高不下，即便中间有几次价格跌下来，但基本上都在高位徘徊，虽然一直在内部来消化成本,但是物流、人力等各种费用都在上涨,所以成本压力已经“不堪重负”。“特别是我们的低端产品,基本上是靠大量的销售量来获取利润，但是现在已经支撑不住了。”

据了解，宝洁前两年刚刚毕业硕士生的薪资是8200元,而最近硕士生的薪资涨到了9100元。据正略钧策咨询公司日化方面咨询专家解永军称，目前超市促销员的工资也翻了两番，同时日化品的广告费用也以每年20%的增速在增长。

从特易购方面反馈来看，日化品调价的品类主要是洗衣粉、肥皂、洗洁精等与消费者联系紧密的产品上。

不过，这次调价本身有些特别之处。通常,宝洁和联合利华一般会采取隐形提价的方式，例如宝洁一般会通过推出新产品通过产品升级提高价格，而联合利华则喜欢采取同等价格减少重量来达到提价的目的。宝洁一般价格调整都在5%-10%左右，而这次的价格涨幅在10%-15%。

成本导向性的大众日化品涨价看上去合理。大众日化类产品的利润非常薄,一旦发生石油价格波动,这些产品受影响最直接。正如正略均策合伙人陈庚所说:“日化的净利润率极低，因为哪怕物流只上涨一两个点也是致命的。”

陈庚称,无论是宝洁、联合利华，还是立白、纳爱斯,在国家控制通货膨胀的节骨眼上作出上涨价格的决策，一定都是综合考量的决定。

实际上,品牌溢价高,利润空间大的化妆品，早已在这次涨价风波前迎头赶上。2011年1月1日后,高端化妆品都已经开始涨价。迪奥、兰蔻、香奈儿等国际一线化妆品牌已经集体提价,涨幅在5%-10%。据了解,宝洁旗下的SK-II都上涨了20%。

化妆品搭车

拉芳集团的崔洪喜称，原油价格上涨导致日化产品上涨是一个通用的逻辑,既然会影响到大众日化品,也会影响到化妆品,这没有什么好质疑的。

不过，大众日化品受成本因素涨价可以理解，但是化妆品不是一个成本导向型产品,一般而言,化妆品的品牌溢价高,利润空间也高,受到原材料等各方面的影响也相对较小。这样的涨价遭到了质疑。

据了解，这些高端化妆品都是强势品牌，他们一般都可以避免渠道上一些不必要的费用，例如宝洁进入各种商超时，就不需要缴纳进店费等各种费用，渠道商获得的仅仅是销售额的返点。除此之外,其他方面的成本上升对其成本的影响基本上不会太大。

> 化妆品的品牌溢价高，利润空间也高，受到原材料等各方面的影响也相对较小。这样的涨价遭到了质疑

营销专家李志起则认为，高端化妆品20%的涨幅已经很高了,“本身高端化妆品的毛利就比较大，抗风险和抗通胀的能力是比较强的，在这种情况下,20%的增幅就不能仅仅用成本因素来解释了。与成本比起来,这个涨幅就很不理性了。”他表示不排除高端化妆品搭上日化品涨价的“顺风车”来获取高利润。

一位化妆品品牌的经理称，现在是涨价的好时机，一旦错过就很难做出调价的决定了。

化妆品搭大众日化品的“顺风车”进行涨价，对于日化企业来讲是理由充分。

陈庚称,大众日化品如洗衣粉等利润率已经到了非常低的程度,所以很多日化企业长期以来都在为“小日化向大日化转型”做准备,由利润低的领域进入到利润高的领域,这是一个趋势。

在国内日化企业中，上海家化（600315.SH）是为数不多保持增长的日化企业,在根据上海家化2010年年度财报显示，上海家化营业收入同期增长14.71%，利润总额增长2.65%。而之所以能够保持较快增长，化妆品销售增长了11%，为集团的最终业务增长做出了重要的贡献。

除了上海家化，日化巨头宝洁向化妆品进行倾斜资源也非常明显。宝洁上一任CEO雷富礼在任时,把宝洁的品牌组合转移成高成长的、更高利润的、资产配置更有效的业务,比如美容和健康护理,以补充宝洁核心竞争。

自从宝洁新任CEO麦瑞博上任之后,就开始了宝洁的“Beauty”战略,将宝洁的利润增长点放在了宝洁的高端产品和化妆品上。今年3月初,宝洁在长三角地区最大的工厂破土动工,这个工厂主要以美尚和健康的品类为主,高端洗护产品是宝洁的一个重点。

宝洁是目前中国市场份额最大的化妆品厂商，排在第二名的则是欧莱雅集团。

在日化面临原油石油价格上涨无法回避的问题时，利润高的化妆品成为了日化企业利润金字塔塔尖上的那一部分。

在众多竞争对手和通货膨胀的掩护下,搭上日化品涨价的车,抬高利润本身就很高的化妆品品类利润，来确保企业自身的利润率——这场日化品调价风波或许又是一次日化巨头的数字游戏而已。

（本报记者吴娓婷、胡怡琳对本文亦有贡献）



科技

新“煤老板”的红海思辨

尼彩语录：一部手机只赚 10 元

本报记者 康庄 南京报道

“从大哥大到洋品牌再到国产手机，手机行业一直是个充满暴利和欺骗的行业，今天，这一切该结束了！”3 月 23 日，南京绿地洲际酒店 7 层会议厅，在来自全国的上百名媒体记者面前，卢洪波大声嘶哑地说道。

卢洪波名片上的身份是摩能尼彩科技集团总经理，但这名片是刚刚赶印的；实际上，他此前的身份是一位“煤老板”——拥有三座煤矿，待在煤矿行业已超过 8 年。

一个煤老板贸然杀入手机行业，不但曝光了国产手机的成本白皮书，还制定了每台手机只赚 10 元钱的“裸体手机”战略。被视作行业破坏者的他会成功吗？

每部手机只赚 10 块钱

卢洪波杀入手机业真正的契机，出现在他结识一位从事手机无店铺销售的老乡蒋德才之后。蒋控制下的摩能集团，从 2005 年起一直做手机无店铺销售，被媒体称为“中国手机电购王”，曾做到年销售额近 20 亿元，虽然总体销售额比起同行两家上市公司橡果国际、七星购物还有差异，但在手机专业销售行当，已然稳居同行之冠。

这种摒弃传统代理分销体系的无店铺销售模式让卢洪波眼前一亮。但蒋告诉本报，摩能的手机销售去年已出现下滑的态势，此情况他也如实告知了卢洪波。卢的回答是，下滑是因为摩能的定价还不够低，且受到了国内声誉不高的电视购物的牵连，是典型的“被劣币驱逐的良币”。卢洪波认为，摩能有手机生产资质(已拥有 4 款手机生产证书)、有无店铺销售的经验、又有成熟的团队，是最好的合作伙伴。

2010 年 10 月 10 日，双方签约，卢洪波持有摩能 50%股份，出任集团总经理，全面负责公司日常管理。不过，出乎蒋和其他同行意料的是，卢洪波激进的“裸体手机”策略：在跟进市场最流行趋势、抓住消费者体验和感觉的基础上，尽全力压低手机生产成本；而销售这条线上的基本定价策略，就是每部手机只赚 10 块钱。

内部反对者们称卢洪波为“手机业的价格屠夫”，他们认为，卢的策略会激起行业众怒，有可能被指责为不正当竞争。卢洪波说，“我卖一吨煤，2000 市斤才赚 10 块钱；一部手机，那么轻巧，能赚 10 块钱，我认为其实已经是暴利。”而且，手机可以做到人手一台，比煤炭市场大不知多少倍。他觉得，手机业的暴利是同行们手机销量上不去、甚至亏损的根本原因。


卢洪波 摩能尼彩科技集团总经理

卢洪波的道理很简单，世界上只有两种生意：平价规模化的生意；高价小众化的生意。其余的要么是游离在两者间，要么都不讨好

反对的声音促使卢洪波做出了另一个更激进的决定——曝光“手机成本白皮书”，公布一部普通国产手机的全部成本，并宣称，摩能尼彩“永远低价，只赚 10 元”。

为了与其他国产手机和“山寨机”相区别，卢洪波强调，自己的三大合作伙伴都是上市公司：台湾联发科设计手机软件；香港上市公司龙旗国际作为手机整体设计和生产厂商；国内上市公司天音通讯为手机售后服务和维修合作商。“为了确保手机质量，这个合作阵营，决定了我们的成本其实应当是行业里中等甚至中上等，那么，我们宣称只赚 10 元，就并非不正当竞争，而是商业模式改变带来的成本降低。只不过，我们因低价而获得量的提升，我们的成本核算都是在百万台批次的基础上出来的，比起别的手机厂商 10 万台、20 万台的产量，肯定价格低廉得多了。”

在手机成本白皮书公布大会上，卢洪波展示了采用低价策略的第一部手机：尼彩 i8。这台外观近似 iPhone 4 的手机，同类国产机的售价在 800-1200 元间，尼彩 i8 直接定价为 399 元。而 3 月 20 日的价格咨询会上，通过当地报纸征集来的消费者自发拍卖价都超过了 600 元。

煤老板的手机生意经

卢洪波为何选择在洋品牌被苹果“追杀”、国产手机又多在盈亏平衡点上挣扎，且“山寨机”横行的时候，进入对他来说陌生的手机行业？自称“手机外行”的卢洪波解释称，尽管之前做的煤矿行业现在利润依然丰厚，但国家政策变化波动极大，而且行业大势必是国进民退；另外一个理由是，他认为煤老板的总体形象不佳，总被和“不顾风险、不承担社会责任、奸商”联系上，于是萌生退意寻找新投资领域。

去年卢洪波参加了南京师范大学商学院的学习，在上课的过程中了解到中国手机行业的一些情况。凭着商人的直觉，他认为，手机这个理论上每个人都有需求的行业，机会大得惊人。目前的混乱状况，也许只不过是参与者的市场定位有问题，而不是行业有问题。于是他南下深圳，在国产手机和“山寨机”的大本营深圳华强北考察，发现国内居然有 3000 多家从事手机行业的企业，这更进一步印证了他对于国产手机行业的判断。

“商学院的老师们都说，一般只要是充分竞争的行业，最后存活的企业家数不会超过 5 家。”“中国居然有 3000 家搞手机，虽然有些亏损，但大多数都能存活，这是不对的。行业还有整合和冲杀的空间。”卢洪波说。

卢洪波的道理很简单，这个世界上只有两种生意：一种是平价规模化的生意；另一种是高价小众化的生意。其余的要么是游离在两者间，要么是两者都不讨好的。在手机行业，除了苹果，在高价小众化的智能手机领域一股独大外，其他的手机生意，尤其是中国企业能做好的，就应该是前一种——物美价廉的平价手机。

目前，国内手机行业的销售模式，大多仍采用代理制：从厂家出来，经过全国总代理、地区总代理、省代理、市代理、卖场等五六道经销商体系层层加价，最终，一台手机到达消费者手里的零售价，比出厂价翻了 3 倍。“不是说经销商层层加价不对，人家做生意，也要赚钱，要求利润是对的，错的是同行的逻辑。”

卢洪波在南京的家，有两个邻居，一位是苏宁电器(002024.SZ)董事长张近东；另一位是宏图三胞(600122.SH)董事长袁亚非。张近东以低价家电的策略，做成了中国家电连锁老大，“去年总销售额 755 亿，利润超过 40 亿”；袁亚非也以平价电脑的策略，做成了中国电脑卖场中的佼佼者。卢洪波相信，如果能以平价手机的策略入市，一定能在手机行业搞成一番大事业。

手机业的潜规则

北京大学企业商学院教授赖伟民接受本报采访时表示，卢洪波的招数其实就是“红海战略”。面对一个竞争者不计其数的行业，这个“外来户”不按牌理出牌，反而是最正确的思路。

赖伟民表示，此前商界流行的“蓝海战略”，是鼓励大家寻找新的市场，但当新市场不充裕时，一个完全竞争领域的市场参与者选择红海战略，反而可能会既讨得消费者欢心，也能迅速做大企业规模，最后赚得更多利润。因此他认为，摩能尼彩的做法，是在消费基数巨大的基础上，对中国手机行业的一次战略创新和商业模式创新。“如果做不到苹果那样的市场独占地位，那么在功能型手机领域，已经没有什么高精尖技术可言，深圳遍地‘山寨机’，成千上万的小厂都能生产手机，说明其本质上就应当是一个普通工业品，就应当遵循工业品利润在竞争中无限接近于成本的原则。摩能尼彩也许是第一个捅破行业潜规则的人。”赖伟民称。

赖伟民还表示，卢洪波的方法里取消了代理商，采用无店铺销售的办法，从厂家直接到达消费者手里，减少了更多的环节，由此节约了更大的成本空间。而为了取信于消费者，尼彩还采用了在各个城市开“工厂店”的做法，解决了那些不相信无店铺销售、或被电视购物伤害过的消费者，他们可以选择去店里实地了解。这样，只要手机本身质量过硬，摩能尼彩就能成功成为“行业颠覆者”。

但卢洪波的举动已经引起了行业的警觉。在金龙饭店的会议上，一位知名国产手机江苏区负责人悄悄来到会场，与会场里的消费者不断攀谈。被卢洪波发现后，这位负责人说，“你们这么搞，同行们很被动啊。”卢的回答是：“手机业就应该是利润很薄的苦生意。”

卢洪波的“大炮”不仅止于此，“尼彩手机保证质量达到甚至超过国标，坏一台送一台；尼彩 i8 手机全国统一定价 399 元。我们的目标是在近期内做到华北第一；3 年内做到销售手机 1000 万部。对由于我们取消了传统代理和销售渠道巨额利润直接让利给消费者，给同行带来的竞争压力，我们表示歉意，但绝不改正。”

卢洪波还表示，自己的心理准备是首期投入 1 亿元，“亏完再追加”。

国产普通手机成本表
（按照100万台采购规模计算）

种类	单价（含税）
三大件 主板组件 显示屏 摄像头	165.86元
电子料	9.5425元
结构料	35.45元
配件包材	27.7928元
其他	151.298元
成本(含税)	389.9433元

来源：《国产手机成本白皮书》

经济观察报 / 制图



PE家笔记

别人挖金矿 我们就投“挖土机”



投资手记

史亮 巴隆合伙人基金中国区总裁

作为总部位于美国的国际投资基金公司，巴隆合伙人基金自2002年成立以来已在不同的行业投资超过4.5亿美元。

巴隆在2004年就进入中国进行投资。目前巴隆的60%投资都在中国，主要注重投资于业绩良好的清洁技术公司。巴隆合伙人基金的投资理念是“在追求投资回报的同时给世界带来积极的变化”。

倾向于清洁能源的投资偏好，多半缘于巴隆合伙人基金主席兼首席执行官安德鲁·巴隆·沃顿的个人背景。他出生在美国波士顿，从小深受家庭影响的沃顿先生一直对清洁技术、环保和科技创新情有独钟。他从14岁就开始着迷于股票，在哈佛大学学习期间成立了第一家投资公司，2002年成立了巴隆合伙人基金。

巴隆合伙人基金地处纽约最繁华的第五大道上的皇冠大厦顶层，从这里我们时刻眺望着眼前开阔的中央公园，而这也使我们不断把视野投向更远方的起点。

从当年小小的办公室到走到今天，中国是巴隆成功之旅中至关重要的一战。自2004年以来巴隆在中国投资了13亿元人民币。这些公司总共雇用了超过6.4万名员工，这些数字对巴隆来说仅仅只是个开端。现在我们正准备在中国建立人民币基金，初期不超过10亿元人民币，但之后可能会更多。

筹备人民币基金

从巴隆的长远战略看，我们发现巴隆的重点之一应该放在中国，巴隆未来的重要一部分要跟中国的未来联系在一起。所以我们一直在探索应该怎样做好中国的本地化，这是我们一直考虑的方向，是一个长远打算。

创始人沃顿先生本人也十分关注中国的发展，中国政府的“十二五”规划他从头到尾仔细地阅读研究了。我们对中国的环保、新能源相关产业的发展充满信心。目前筹备人民币基金主要是由于巴隆看好的很多项目都是国内公司，他们想在国内上市。

人民币基金可以让巴隆提供给这些有发展潜力的公司更灵活的上市选择。第二方面就是从投资完企业以后的进一步上市发展来看，这些公司也可以最终获得中国的资本市场的帮助。

根据中国资本市场的发展状况，我们也相信，在整个接下去的五到十年会涌现出很多开放的机会，也有很多值得我们参与的地方，如果巴隆有人民币基金，最终在中国上市或者直接投资于中国的市场都会更加方便。

我们投资别人介绍的项目，也一直强调自己的独特发掘的项目储备，这个是我们非常自豪的一件事。回过头来看，现在我们手上储备的项目可能有比较好的潜在投资机会，大部分投资都有比较好的资金回报。巴隆成立人民币基金，我们就能够给公司更多的选择机会和增值机会。

投资“挖土机”

2004年时巴隆在中国感兴趣的行业比较广泛，包括医疗卫生、新能源、环保、健康食品，除此之外还有一些机械制造加工、汽车零部件。2005年时，沃顿做出决策，要巴隆越来越专注在新能源、环保产业上。

但即便在我们更加熟悉的清洁能源领域，我们也更加谨慎。我们分析过风能、太阳能等清洁能源的产业链，各个环节上的公司有的时候是上游部分能赚钱，有的时候则是下游，不是所有的环节能够一直带给我们足够的资金回报率，因此我们决定投资为这个行业供应必要部件和系统的公司。

例如我们在四年前投资的“中国风能技术有限公司”(Nasdaq-CWS)，主要生产的是风力发电产品的关键部件——高质量的大型环锻、回转轴承、偏航轴承和大型风机传动轴。这些都是风电设备必不可少的部件。

巴隆投资的TechPrecision(Otcbb-TPCS)公司也是一家盈利良好的机械制造以及精密零件和设备加工公司，主要为太阳能和其他清洁技术行业生产。

再比如我们对电信手机和游戏行业的投资，沃顿先生也十分谨慎，他在中国只投资了一家德信无线(Nasdaq-CNTF)，也不是做终端产品的，而是一家领先的原始设计内容和智能手机以及手机网络和互动游戏生产商。目前我们购买的德信股价已经翻了一番。我们深信公司会继续有很好的增长。

> 你不知道哪个人能够最终挖到金矿，但是你可以给所有人提供“挖土机”，无论他们最终是否找到金子，卖挖土机的公司已经完成了惊险跳跃

“中国能源设备有限公司(Otcbb:CPQQ)”也是巴隆在华投资的一家成功企业，他们生产能够大量减少能源浪费的节能变压器和变压器铁芯。这些先进科技的非晶节能变压器是一个更加有能效的电网的重要组成部分。

巴隆投资的另外一家中国企业“惠通集团(Amex-CNAM)”则主要从事销售和分销金属矿石和非铁矿石。他们还建立了占地32英亩的废钢粉碎和循环业务——他们的客户主要是那些快速增长的钢厂和铸造厂。他们最近刚宣布了价值近2000万美元价值的巴西铁矿石业务。

总的来讲，巴隆的投资策略就好比当所有人到南非去投资寻找金矿的时候，你不知道哪个人能够最终挖到金矿，但是你可以给所有人提供“挖土机”，无论他们最终是否找到金子，卖挖土机的公司已经完成了惊险跳跃。换句话来说，比如风能，人们都想建风电场的时候，巴隆就想为这些风电场的生产商提供零件。

从股权投资到PE

以前巴隆的投资大多是针对已经上市公司的，但是现在，我们也开始投资那些IPO之前的公司，也就是PE投资。

毫无疑问，单纯冲锋陷阵不是我们的风格，冲得最快的可能是最先被自己的鞋带缠住而倒下的，我们只是希望自己做的是一个稳健的投资，我们不会单纯地追求快或者是第一波、第二波成为先锋，而会在最合适的时候对公司进行投资。

巴隆合伙人是一家主要在清洁技术领域的有选择性的价值投资者。这意味着我们必须从上千个投资机会中仅选择少数几个优秀企业进行投资，并且主要注重清洁技术行业。我们想通过严格的尽职调查过程成为每个公司最了解情况的投资者。也正因为如此，有选择性地投资公司使我们能够充分利用我们的知识和关系在使每个投资的公司获最大利益的同时最大化投资回报。

在巴隆的总投资中，大部分的投资都很成功并盈利。所有的项目大约有三分之二都集中在清洁能源里，剩下的三分之一里，有健康食品和科技电信的生产和研发等方面。除此之外我们还在安全技术和循环利用的领域有很多投资。巴隆有一个投资咨询委员会，包括一名非常资深的、退休很久了的美国前军方四星上将，他担任我们的咨询顾问，其他成员有硅谷的投资者和科技专家，以及底特律汽车行业背景的专家。

巴隆在中国的投资战略是利用中国快速增长和生产的潜力，发现那些能够成为世界级制造者和创新者的公司，而不仅仅是低成本生产商。巴隆利用与中国和美国公司的长期伙伴关系，融合科技和低成本生产，帮助投资的公司创造强有力的合作效应。

《八大秘诀》是我们赠给中国公司管理层的一份礼物，这本书揭开了公司如何成功利用国际资本市场的秘密。内容主要来自沃顿先生超过25年研究了几千家上市公司所累积的经验，团队对此精心编辑。在书中，公司能够学到如何以最少的管理层和股东所有权稀释来融到更多的资金。巴隆相信通过学习，企业能够最大化每股盈利，并在资本市场获得成功。

(本报记者杨阳整理)

互联网

谷歌“闭源”意在山寨

本报记者 杨阳 北京报道

摩托罗拉在“摩计算”战略正式发布后的首款搭载谷歌Android 3.0系统的平板电脑XOOM，3月31日正式推出。而此时，国内厂商还未有一家拿到Android 3.0的开源代码。

近期，有外媒称，Android 3.0操作系统将“推迟开源”。而谷歌并没有通过官方渠道承认或否认这一消息。这让谷歌的合作伙伴厂商开始怀疑，是谷歌的竞争对手在散布消息，目的很简单，在手机操作系统竞争的关键时刻，为自己的阵营拉拢更多的厂商和开发者。

面对国际厂商的“捷足先登”，爱国者电子总裁兼CEO曲敬东，为爱国者平板电脑制定的工作方向是，除了加紧与高通合作开发3.0系统的平板电脑外，更加强了基于Android 2.3和2.3版本系统的扩张。

一位接近摩托罗拉的人士则称，谷歌推迟Android 3.0操作系统的背后，是其跨国合作伙伴要求拉开对其他厂商开源的时间，以便得到更多的竞争优势。

抓大放小

谷歌的Android 3.0版本主要针对大屏幕移动设备，特别是平板电脑做了优化。引入了虚拟、“全息”用户界面设计和精心设计的基于焦点内容的交互模型。

以前无论大小终端厂商要从谷歌公司获得Android 2.2、Android 2.3操作系统的源代码，无需付费只要申请就可以拿到。但现在，国内品牌或是小品牌平板电脑厂商，要想获得Android 3.0的源代码，就不那么容易了。

“他们收回了一些授权，只有一些信用比较好的大厂能拿到源代码，小厂拿不到。”一位给手机、平板电脑开发视频客户端的视频网站产品经理透露。

为谷歌Android 3.0研发芯片的威盛公司专家陈雪涛透露，摩托罗拉、HTC、LG等跨国品牌在Android 3.0研发的过程中给予谷歌大力支持，有的甚至派出百人工程师团队，帮助谷歌对该系统进行优化、改进，同时这些厂商在全球的出货量大，可以保证Android系统的装机量，因此，他们会要求谷歌不要那么快地将Android 3.0版本开源——毕竟自己做了那么多贡献，一旦开源，就会与国内品牌以及那些山寨公司处于同一竞争层面。跨国平板厂商希望能够在操作系统上领先至少半年。

正如芯片厂商预测的那样，爱国者电子总裁兼CEO曲敬东的应对方法就是用Android 2.2和Android 2.3以及更加“广度”的应用，来应对新操作系统的冲击。而且曲敬东并不认为新的操作系统，对7英寸平板电脑有更必要的作用，他觉得Android 2.3足以支撑用户的要求，运行QQ，上网，写文档，甚至打电话。

与此同时，曲敬东预测国内厂商拿到Android 3.0的时间不会太久，因为谷歌的开源战略不会改变。他还计划将在2011年年底，推出爱国者基于Android 3.0的7英寸平板电脑。事实上，他们的战略合作伙伴高通已可以直接从谷歌处拿到Android 3.0的源代码。

谷歌的担心在于，如果Android操作系统再像以前那样任由“有创意的”手机、电脑厂商基于Android系统，开发“亚操作系统”，并建立自己的用户群和开发者群体，未来，谷歌将对终端失去把控，最终的一个可能就是还要去收购这些从Android操作系统上滋生出来的亚平台厂商。

事实上，这样的苗头已经开始显现。

李开复的创新工场公布的首笔由金沙江创投注资1000万美元的“点心”项目就是这样的思路。“点心”操作系统正在尽努力与各家手机厂商合作，试图以最快的速度推出更多搭载其操作系统的手机，建立自己的生态圈。一位不愿透露姓名的业内人士称，“点心”做大之后，如果谷歌无法控制就只能收购。

而亚平台的各自为王则给开发者带来了很多障碍。

只为Android系统开发应用软件的第三方公司小米科技，已经发布了多款应用，小米分享、小米便签、小米司机、小米读书、米聊，单个产品下载量在百万以上。该公司负责人李明表示，在开发过程中受到不同终端系统的制约是很普遍的事，该公司对需要进行机型适配的第三方ROM均不做适配。

从“开源”到可能“封合”

不过，看起来谷歌会适当收紧一些对Android 3.0的权限。

一位接近谷歌的知情者表示，此前谷歌干了一件最“悲催”的事就是开发的手机操作系统被一些厂商改得“面目全非”。这些厂商拿到了谷歌的免费源代码后设计自己的界面并植入国内厂商的应用——甚至完全替代了谷歌自己的产品，例如谷歌搜索被替代成了百度搜索，谷歌输入法被替代成了搜狗输入法。这已经严重违背了谷歌试图靠免费的操作系统内置自己的搜索的初衷，只是充当了免费操作系统的“活雷锋”。

若不加以控制，山寨厂商完全可以凭借Android操作系统迅速占领市场，再用更便宜的硬件和更本地化应用，打败谷歌的战略合作伙伴，让谷歌搜索攻占手机终端的计划泡汤。

但谷歌究竟会祭出多重的拳头，业界更多的还只是听闻和猜测。

点心OS公司CEO张磊表示，谷歌要收紧的是GMS的授权，而不是Android开源操作系统本身，因此对点心没有影响。GMS授权的收紧以及对Android本身技术架构的约束，对点心是利好消息，因为点心的首要设计目标是兼容性，目前的技术架构已经能够做到不修改原生态的框架，而植入点心的技术架构，因此这会在市场上增强点心的技术竞争。

尚游解决方案部客户端经理张英称，谷歌Android 3.0对第三方应用开发者没有引入新的限制。Android 3.0提供的新的UI框架，能帮助开发者为平板设备创建更友好易用的应用程序。

但威盛芯片专家陈雪涛则称，谷歌有可能计划对Android 3.0操作系统进行封合，就是说不再把底层开发包、接口放给普通开发者，导致企业开发者和个人开发者受到影响，例如拿不到高级权限。但是谷歌会有条件地选择合作伙伴开放，对小的厂家则有很多严格测试条件，或者有些功能不能实现。此外，Android 3.0后的版本就不能随便升级软件了。

陈雪涛认为，这对一些第三方应用的企业开发者和个人开发者可能会是个噩耗，他们拿不到高级权限，以前开发的好软件不一定能顺利移植到新的系统上。而且谷歌的第三方开发者不像诺基亚有自己的个人开发者联盟，谷歌很有可能照顾不到这些小的开发者。

小米科技负责人李明也表示，谷歌不再开源后可能会增加一项授权支出。截止到本报发稿前，谷歌未对本报提出的问题做出回复。

互联网

股份回购清障 天涯重回上市路

本报记者 胡中彬 北京、三亚报道

完成对谷歌持有股份的回购后，海南天涯在线网络科技有限公司（下称“天涯”），基本已经为自己周折的上市路清理掉了潜在的障碍。

和谷歌持有股份带来的麻烦相比，外界此前一直对天涯商业模式和盈利能力的担忧让其还记忆犹新。为此，天涯大力推进着多元化的脚步，一个传统网络论坛变身成为时髦的网络社区，并正在大力塑造成一个“社会化电子商务”的基地。

天涯与资本市场一直若即若离，而在眼见着电子商务的收入现已占其总收入的两三成，天涯离上市又近了一步。

> 业内曾认为，天涯上市不顺利很大程度上，与天涯商业模式和盈利能力方面的问题有关，现在，天涯似乎找到了解决之道——电子商务

回购谷歌股份

3月29日-30日，在三亚参加首届中国互联网投资大会，暨电子商务投融资高峰论坛的天涯董事长兼CEO邢明向本报首次披露，天涯在线已于去年底完成了对谷歌持有股份的回购。

据悉，谷歌所持有的天涯股份低于10%，但对于具体的股份数量及交易金额，邢明未能明确透露。

此前的谷歌既是天涯的股东，又是其合作伙伴，去年下半年，伴随着谷歌的退出风波，与天涯的合作也在去年中停止。谷歌此前曾对天涯来吧和天涯问答提供技术支持，邢明称，现在的来吧和问答都由天涯独立运营。

谷歌的退出对天涯的业务影响无足轻重，但对于其上市意义则完全不同。天涯上市路漫漫，曾经一度被认为会成为“创业板第一股”的天涯在线，至今依旧未能出现在创业板的名单中。数年来，天涯在线已经经过了几番上市的折腾。业内人士认为，谷歌的持股对天涯上市进程不一定有实质性的障碍，但会增加其上市审批的复杂性。

对此，邢明表示，外资股份对上市会有一些影响，但事实上，此前曾引入的风险投资也是以外币形式进入。他还透露，加上种子期的投资，天涯社区总共进行了三轮融资，目前最大的投资人仍然为联想投资，清科资本也进行了投资，而目前亦无再融资计划。

对于上市的进程，尽管天涯从未明确称只钟情于A股，但几年来，邢明带领天涯向创业板的努力，也都流露出了他对A股有深深的情结。邢明曾明确表示，“国内市场自然是天涯首选，用户、品牌都集中在国内。大量优秀的互联网公司都出海融资，我们希望我们能成为中国上市公司中最好的网络公司。”

但在近几年屡遇波折后，邢明开始对上市之事变得谨慎又谨慎，几乎不再公开谈论天涯上市的话题。

“现在对于在国内还是国外上市，我们也有一点迷惑。”邢明特别强调，是“迷惑”但不是“迷茫”，两者的区别他未展开陈述，他倒特别提醒记者应该深入关注，“为什么这么多互联网企业不在国内上市而去国外”，对国内市场的抱怨之情夹杂其中。

许多业内人士认为，天涯在国内上市的可能性依旧很大，谷歌股份的回购让天涯在国内上市减少了一个潜在的障碍，而它近两年积极推进的战略转型则是为了让天涯的商业模式变得更加清晰。业内也曾认为，天涯上市不顺利很大程度上也有天涯商业模式和盈利能力方面的问题，而现在，在这个问题上，天涯似乎也已经找到了解决之道。

电子商务尝试

“如果完全不谈商业化，从一个社区角度，我是特别喜欢天涯的。”2006年时，鼎晖创投合伙人王功权曾如此谈及他在IDG任职时和天涯失之交臂的往事。

天涯在商业上的相对薄弱并不只是王功权感到顾虑，尽管邢明也曾多次强调天涯已经达到创业板的上市门槛，但商业模式和盈利能力的担忧也一直存在和困扰着。而为了彻底消除这种忧虑，天涯开始了大刀阔斧的战略转型。

“天涯论坛只是天涯在线一个产品而已，现在我们有天涯微博、天涯游戏，甚至还有很早前就已经推出的电子商务方面的业务。”天涯代总裁李胜兵表示。

新改版天涯努力改变人们对其“论坛”的印象，奋力向社区SNS属性靠拢，在固守传统的互联网广告业务之余，天涯描绘了一幅多元化的战略图景，电子商务、游戏、论坛和微博等都已经是其开辟出的新业务线，而在电子商务异常火爆的背景下，电子商务无疑成为了天涯重构商业版图的重中之重。这种多元化的背后是其寄望于盈利能力的提升。

“在社会化游戏之后，下一个爆发点是什么呢，我们预测下一个热点是社会化电子商务。”李胜兵为天涯的电子商务业务添加了SNS的属性。

李胜兵认为，电子商务和社会化营销的结合才是未来的大趋势，而天涯作为一个综合性的社区，用户多为“三高”人士，有庞大具有很强黏性的用户，无疑是电子商务的理想平台。

天涯的电子商务产品就是天涯的商务空间，主要为电子商务企业和品牌商提供解决方案和开放平台，天涯自己不做网店，也不做结算。天涯称，正是看中了社区用户的分享趋势，企业通过在天涯虚拟社区平台建筑自己的品牌，让企业话题匹配公众话题，做到精准的互动营销，将天涯网民直接转化为用户或合作伙伴。

为此，天涯的众多高管们已经做了很多场关于传统大型社区网站推动电子商务业务的演讲，现在，天涯在电子商务的思路也已经逐渐显现出一定的成效。

李胜兵称，目前，天涯已经相继与包括京东商城、好乐买等100多家电子商务企业或品牌商达成了合作，联合运营B2C业务，而另一件还让天涯津津乐道的事情是，他们在天涯上复制了一条“成都春熙路”，相当于把成都春熙路上的商家都搬到了网上，成为天涯上的卖家，当然，天涯从中会赚取“摊位费”。

据了解，在目前天涯的总收入构成中，电子商务方面的收入占到了二至三成。尽管天涯称目前没有上市时间表，但盈利能力变得更多元让其离资本市场又近了一步。而让一些业内人士观望的是，随着商业意味的更浓，以前那“纯纯”的天涯是否已经越来越远？





专访波音国际总裁谢泼德·希尔

以客户需求创新是我们的基石

本报记者 刘伟勋 北京报道

57 岁的谢泼德·希尔(Shephard Hill)毫不掩饰他对苹果公司产品的喜爱。除了使用 iPad 愉悦自己的生活，这位任波音国际总裁在向客户和公众进行产品推介时，也乐于形象地类比波音 787 飞机和 iPad2 的相似之处：功能更多，效率更高，使用起来更便捷。

波音 787 飞机是 2004 年 4 月启动的一款新型飞机，采用了众多新技术和新工艺，被波音公司称为是一款可以改变航空业游戏规则的飞机，也被外界认为是波音谋求巩固市场地位并制成未来增长的关键机型。近年来，欧洲的后起之秀空客公司借助技术创新和灵活的市场策略，对波音公司的全球民机霸主地位形成强有力的挑战。

波音在 787 飞机的研制上进行了大量的技术和管理创新，其中包括推行与供应商风险共担、收益共享的供应链模式。这增加了 787 飞机的竞争优势，但也带来了意想不到的麻烦——由于零部件和供应链等方面的原因，787 飞机的研制进程屡次延后，其交付首架的预期时间，已从最初的 2008 年推迟到今年第三季度。

波音 787 飞机的经验教训让谢泼德·希尔更深刻地体会到，创新能使公司获得世界范围内最有竞争力的产品，但创新也有一定的风险和阻力，这正是航空业的本质所在。在他看来，创新意味着要不停地努力尝试，每次都要尽最大努力。

谢泼德·希尔目前还兼任波音公司业务发展与战略高级副总裁，他主要负责公司的国际事务，领导波音在包括中国在内的全球 20 个国家的运营，并负责分析和制订推动企业增长及新业务发展的计划，同时协调企业发展职能，包括收购、资产剥离、合并、资产投资及合资等事务。

在这家信奉工程师文化，行事低调甚至有时看上去略显保守的航空航天业巨头公司，谢泼德·希尔已经工作了 25 年。尽管外界对波音公司的创新既有认可也有疑虑，但谢泼德·希尔坚定不移地认为，以客户需求为导向的不断创新是波音公司成功运营 95 年的关键，也是未来继续发展的关键。

访谈

经济观察报：*您曾经表示，创新是波音生存和发展的关键。您为什么把创新放到一个如此之高的高度？*

谢泼德·希尔：创新对于任何公司来说，都是一个最重要的基石。在这样一个充满竞争力的市场当中，创新也是确保一个公司竞争力的关键。对航空业来说，更是如此，我们只有做得更好、更快，才能在市场竞争中获胜。

对于我们的航空公司客户而言，他们需要进行持续的改进，希望他们的产品有更多的可能和更好的表现。因此给予他们的产品，在带来价值方面要尽力做到极致。同时，要降低成本，产品价格即使不是最低廉、最经济的，也应该是比较超值的。要做到这一点，必须要将注意力集中在创新上。

我们的 787，像第二代 iPad 一样，运营起来更便捷，并且具有更好更多的功能，外形更流畅，效率更高。对我们的航空公司客户和乘客都会从中获益。

经济观察报：*波音公司是否借鉴了乔布斯在领导苹果公司研发 iPhone、iPad 所采取的创新做法，应用于波音公司的新机型 787 其他产品上？*

谢泼德·希尔：不能说是借鉴了他们的做法，因为飞机的研发和制造与个人电子产品是完全不能相提并论的。应该说是我们有着相同的理念，即创新的理念。同时，都是建立在众多人员通力合作的基础之上，创造出最先进和最新的产品。对于苹果公司和波音公司而言，这都是我们采取的做法。重要的是，在航空业方面，我们要创造的不仅仅是创新性的，更是革命性的新机型。这更需要综合性的创新力，因为只有这样才能不断提升我们产品的竞争力。

回顾我们的历史，我们一直是这样做的，在每一代新飞机的开发过程中，我们都力求使它们在综合性能上具有突破性。

我之所以提到 iPad，并不是将它和 787 相提并论，实际上 787 应用要远比 iPad 复杂得多。之所以提到 iPad，是因为我认为在用户的友好性，应用功能的强大性，使用的便捷性，以及产品的创新性这些方面，两者确实是有共同之处。

经济观察报：*波音公司研发 787 过程中主要的创新体现在哪些方面？*

谢泼德·希尔：这是一款令人惊叹的新机型，它的创新之处足可以列一长串清单。首先是对新的材料的应用，也就是以复合材料为主，复合材料重量更轻，强度更大，并且不像铝那样容易腐蚀。飞机的电气化程度与其他机型相比，它用电气系统代替了更多的液压系统，并且它是一个无影器系统的机型设计。

除此之外，787 应用了一种全球供应链的模式，使所有的供应商在一起分担风险，分享利益。这也是目前为止，在全球范围内最先进的理念之一，这些都是 787 的独特之处。787 这样一个新机型的研发方式、制造方式，必将成为全球的典范。此外，这款飞机的燃油效率比替代机型高出 20%，并且噪声更小，二氧化碳排放更少，这些都将在今后成为航空业的标准。

经济观察报：*在 787 的研发过程中，全球的供应链发挥了重要作用，但由于供应链不如公司预期的那样高效和顺畅，曾使 787 的研发进程受到拖延。您认为在供应链的创新中，如何减少类似于 787 曾经出现的"延误"问题？*

谢泼德·希尔：我想在 787 的研制过程中，我们得到的一个重要经验就是要重新确定内部生产和外包生产这两部分的工作比例，这有助于波音保持具备制造飞机所有部件的能力。我们得到的另一个经验就是，虽然有些零部件是外包生产的，但我们对产品的性能，供应商的表现以及供应链的状况仍然要有深入及时的了解。还有最重要的一点就是，在挑选我们合作伙伴的时候，一定要非常谨慎小心，我们有业绩非常好的合作伙伴，当然也有不尽如人意的合作伙伴。

经济观察报：*为了实现波音 787 的创新，波音公司投入了大量的人力和财力，投入的增加意味着飞机成本在短期之内的上升。你们在此过程中如何平衡创新的成本和收益？*

谢泼德·希尔：我们从实践中得到的经验是，在做每一个飞机项目研发的时候，新机的头几批飞机的成本肯定会相对高一些。但是通过创新，通过我们的学习和最佳实践，我们能够将它的成本慢慢降下来，最终使得每一个飞机项目都能够实现盈利。

创新使我们能够获得世界范围内最有竞争力的产品，但是创新也有一定风险，这也是航空业的本质所在。我们的公司已经这样成功运营了 95 年，今后也会继续获得成功。我们在 787 项目上得到了经验，我们要争取以后不会重犯同样的错误。

经济观察报：*波音公司在进行创新过程中，如何与客户的需求和意见密切结合？*

谢泼德·希尔：其实我们每一款机型研发都是从客户开始的。我们首先了解他们的需求，了解他们希望这个飞机的性能是什么样子的，以后运行的模式，运行的方式是什么样的。在研发过程中，我们还会不断地重复这样的过程，使他们参与到飞机的设计当中。这样确保最终交付给我们航空公司客户的机型，都能够让他们获得成功，并且有助于实现他们的商业计划。

例如，燃油方面的支出是航空公司运营成本中最大的一项，而 787 作为一款今后会为他们获得盈利的机型，能够将燃油效率提高 20%，也就是它们的燃油成本减少 20%。这就对他们有很大的帮助。

在飞机的航程方面，我们也倾听航空公司的意见，因为航空公司需要具备某些航程的机型，帮助他们来连接城市。在飞机的可靠性上，如果飞机具有很高的可靠性，缩短维护时间，可更快地重返蓝天，很快地重新返回到运营当中，客户就能获得更多的收益。

在飞机的设计过程和研发过程当中，我们始终是倾听航空公司的意见，并把他们的意见能够直接反馈到研发中。

经济观察报：*您在波音公司已经工作了 25 年，在您的经历中，除了 787 之外有哪一次创新给您留下了深刻印象？*

谢泼德·希尔：创新是可以以多种不同的方式来进行，除了 787 之外，我们的 747-8 也是应用了很多创新，在材料上、系统、行电系统以及飞机的维修，还有增大载货能力、货运空间，以及提升客户的飞行体验。

此外，我一定要提一下"精益制造"，因为在生产飞机的过程中，我们一定要尽力地降低其中的成本。在同时还要减少生产过程中排出来的污染物，还有就是对水资源的消耗和能量的消耗，这是在公司内部，厂房内，我们就能够做到的事情。这是在生产管理上的创新。

在生物燃料方面，五年之前有可能很多东西是我们无法做到的，比如说用藻类生产的生物燃料大规模地替代化石类的燃料，但是通过技术创新可以帮助我们实现创新性的概念和想法，使生物燃油成为可靠的航空燃料，这将可以大大帮助我们的客户改善他们的运营。同样重要的是，我们飞机的运营成本减少，对环境的负面影响也会减少。

概括起来说，波音三方面的创新，即产品的创新、生产过程的创新和新技术领域创新——航空生物燃油的开发研制，都让我们印象深刻。

经济观察报：*波音公司在各种创新过程中，有没有遇到过公司内部或者外部的阻力？*

谢泼德·希尔：阻力总是会遇到。我们有一个说法就是要"敢为天下先"。很多时候这个创新不是说我们想让它尝试，它就能够马上成功，有时候我们要调整我们的方式和途径。创新意味着我们总是要不停地尝试，非常努力地尝试。我们的董事长迈克纳尼在谈到创新时多次强调，要发挥我们的极限，不断创新。

经济观察报：*波音公司采用什么样的办法克服和消除这些阻力？*

谢泼德·希尔：我们就是要不停地尝试。比如说，一个人有了一个想法，而这个想法没能实现，但是我们并不会让他就这样放弃，而是允许他们再次尝试。有可能做 10 件事里面，只有 3 件事最终能够成功并且带来效益，但是就是这 3 件事的价值，也超过了没有成功的那 7 件事。这就是我们每次一定要尽最大努力的原因。

飞机不是普通的快速消费品，它需要战略性的开发和创新，为客户赢取长久的收益。以客户需求为导向的不断创新是我们公司成功运营了 95 年的关键，把握这个关键点，可以使我们立于不败之地。



编辑:张耀东 E-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn 美编:周青 2011.4.4



千亿投入几无悬念 新能源汽车政策即将出台

本报记者 耿慧丽 刘晓林 北京报道

3 月 26 日,工信部有关负责人在公开场合明确表示,工信部牵头制定的节能与新能源汽车产业规划已经会同国家发改委、财政部等部门联合上报国务院,不日将批复。

呼之欲出的新能源汽车发展规划,让国内背景各异的电动车企业兴奋不已。传闻已久的国家千亿投资新能源汽车即将成为正式文件,各路企业都在探寻从国家千亿投入的蛋糕中分一杯羹的机会。

与此同时,在杭州进行 Vol.t 不插电之旅、再次表达对中国电动车市场重视的通用汽车,却依然纠结于 Volt 进入中国后如何定价的问题。

旨在促进汽车产业转型、技术升级的新能源汽车发展规划,注定要给"自主"名号旗下的企业与技术更多的"照顾",而那些拥有技术优势、看重中国新能源汽车发展机会的跨国巨头,难免在要市场与保技术之间做一番艰难的衡量。

千亿"蛋糕"即将出炉

作为指导我国新能源汽车发展的"十年大纲",《节能与新能源汽车产业发展规划》(2011–2020 年)从草案阶段就备受各界关注。去年 8 月征求意见稿的内容曝光后,围绕这一规划曾引发不少争议,如政府千亿投资与 2020 年世界第一的规划可行性如何,混合动力车是否该纳入鼓励范围,内外资差别待遇等等。而最初的规划草案中"新成立关键零部件合资企业,中方股比应不低于 51%"等内容,甚至引发国外媒体对于中国政府"抢夺"国外公司先进技术的指责。

在经历了企业人士与行业专家内部讨论,发改委、财政部多个部门会签之后,最终上报的新能源汽车产业规划内容到底如何?一位参与规划草案修改的业内专家表示,有些具体内容有所修订,但整体变化不大。

对于新能源汽车产业发展的投入、规模目标,虽然被业界人士认为过于激进,但最终版本还是坚持了最初的规划。依旧是未来 10 年政府财政投入 1000 亿元支持节能与新能源汽车的技术研发与产品推广,打造新能源汽车产业链。总体目标依然是 2020 年我国新能源汽车产销总量达到 500 万辆,其中,中、重度混合动力乘用车占乘用车年产销量的 50%以上。

在发展节能与新能源汽车的技术路线上,也还是以纯电动与插电式混合动力为主,普通混合动力、传统节能技术为辅。只是修订后的规划在千亿投资的规划上进一步细化,同时对之前版本"忽略"掉的普通混合动力技术有所照顾。

据了解,修订后的规划对于普通混合动力技术,安排了 200 亿元的推广资金。"这是考虑到普通混合动力技术较为成熟,市场化的空间更大,"上述专家表示。不过,千亿投资的重点依然是纯电动与插电式混合动力的整车与关键技术,用于支持城市配套的资金仅为 50 亿元。

新能源汽车规划中引发国外车企担忧与媒体争议最多的内容,是电机、电控、电池等关键零部件合资公司中方控股权不得低于 51%的规定。

上述专家表示,由于内容曝光后,跨国公司、国外媒体对政府施加了很大的压力,这一敏感条款已被删除。

但在一些业内人士看来,即便新能源汽车产业规划中删除了这些内容,根据目前已经实行的节能与新能源汽车补贴政策,能够进入节能与新能源汽车目录、享受政府补贴的产品,都必须是国产且自主开发"色彩"浓厚的产品,跨国公司如果不国产其电动车,依然无法享受补贴。

> 旨在促进汽车产业转型、技术升级的新能源汽车发展规划,注定要给"自主"名号旗下的企业与技术更多的"照顾"

不过在这位专家看来,新能源汽车发展规划的主旨就在于促进我国汽车产业技术升级、产业转型,在新一轮的汽车技术革命中领先,因此在财政补贴上照顾"自主开发"、中方资本是必然的。"没有道理拿着我们国家的财政税收,帮助国外公司抢占中国市场。国外公司要抢占中国市场,适度引进一些技术也是合理的。"

"通用"们的纠结

由于对内外资待遇"不同"、要以技术换市场等内容的顾虑,积极在中国推广其电动车技术的跨国车企们眼下犹豫、踟蹰起来。

目前正在日本与北美市场大力推广其纯电动车的日产,2009 年就与工信部,武汉、广州等政府部门高调签署电动车推广协议,随后还传出日产与广州、武汉两地政府商谈电动车国产事宜的消息,但在新能源汽车补贴政策出台,只有中方掌握关键技术的国产车才能享受政府补贴后,日产电动车国产的事情便再无进展,与武汉、广州两地的合作也仅限于少量样车运营阶段。

作为国内进口电动车的开先河者,通用旗下首款增程式电动车 Volt 沃蓝达去年 8 月在中国正式发布,今年下半年将在中国上市销售。但对于价格的定位,中美合资双方似乎仍没有找到答案。"我们仍在和上海通用一起讨论这个问题",通用中国相关负责表示。

Volt 于 2010 年 7 月在美国上市,售价为 4.1 万美元(约合 28 万元人民币)。对美国消费者来说,这个价格并不算贵得让人望而却步。加上美国能源部为其免费安装充电站以及采用的租赁商业运营模式等一系列软硬件支持,Volt 在美国的起步称得上顺利。

但进入中国后,首先将加上一层不菲的关税,其次,因为是进口车,所以国内针对插电式混合动力轿车的 5 万元政府补贴,Volt 也无缘享受,因此,其最终的市场价必定在 30 万以上。这对于中国消费者来说,很显然不是一个可以接受的价位。而据称,4.1 万美元的定价对通用来说也只是保本水平,因此,期待 Volt 在国内降价是不可能的。

随着上市日期临近,Volt 的"补贴"问题仍悬而未决,这将使其尚未与国产电动车展开正面竞争,就已在最关键的价格环节上处于下风。对此,通用汽车相关负责人在接受记者采访时表示,在科技部部长万钢透露出新的政策口风后,通用一直在等待新的政策风向,国内相关部门也一直在向通用传递这方面的信息,但就目前来看,仍没有迹象显示这方面的政策将进行改变。

给通用以希望的是万钢在去年年底深圳电动车大会上的表态,万钢称,在中国电动汽车推广示范项目中,中外新能源汽车将享受"一视同仁"的补贴待遇。他表示,在关于节能汽车的补贴政策中,各品牌的汽车都能得到同样的支持;在推广电动车的"十城千辆"示范项目中,只要有适合的产品,都会给予同等强度的支持。

"这不是通用一个品牌的事情,很多品牌都有向中国引入电动车的计划",该负责人称。在 Volt 之后,日产的电动车 Leaf 也将以进口方式在中国销售。Volt 的待遇如何将直接影响其他跨国品牌的中国电动车计划。

虽然通用方面对于记者"是否就补贴问题同中国相关部门进行斡旋"的问题给予了否认,但业内人士认为,这些看重中国电动车市场发展机会的跨国巨头不会在事关重大利益的问题上轻易妥协,采取多种方式斡旋、游说是必然的。

政策合力促产业转型

作为"十二五"的开局之年,在即将出台的新能源汽车产业发展规划之后,新版汽车产业政策、《乘用车燃料消耗量限值》(第三阶段标准)、"十二五"汽车产业规划等一系列指导性文件也将出台,共同推动我国汽车产业技术升级。

现行《汽车产业政策》于 2004 年颁布,目前已经处于"超期服役"状态。两会期间,有关部门领导接受媒体采访时表示,新版《汽车产业政策》修订已近尾声,于两会后正式发布。

据介绍,新版《汽车产业政策》删去了《整车特征管理办法》等一些陈旧内容,融入 2009 年年初颁布的汽车产业振兴规划、新能源汽车产业规划、"十二五"汽车产业规划等新内容,延续之前的鼓励自主开发、鼓励自主品牌等内容,新加入重点发展纯电动等新能源的内容。而对于外资积极推动、但引发中方强烈担忧的合资股比突破 50%的内容,政策制定部门在稍稍放风后表示暂时不考虑放开合资股比限制。

在继续保护政策的同时,各项政策也对新能源、自主品牌发展提出更高的要求。

去年 10 月,中国汽车工业协会传出消息,汽车业"十二五"规划初稿已定,不久后有望正式出台。其中,自主品牌、新能源车被列为中国汽车行业今后五年发展的重中之重。汽车行业"十二五"规划提出了两方面重要目标,到 2015 年,国内新能源汽车的年销量达到百万辆;同时,提高自主品牌国内份额。2015 年,中国自主品牌汽车市场比例将进一步扩大,自主品牌乘用车国内市场份额超过 50%,其中自主品牌轿车国内份额超过 40%。2015 年,大型汽车企业应具备接近世界先进水平的自主产品平台开发能力。

而据中国汽车技术研究中心有关专家介绍,《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》已制定完成,并向政府部门报批,目前正处于审批阶段,离出台的日子不远了。

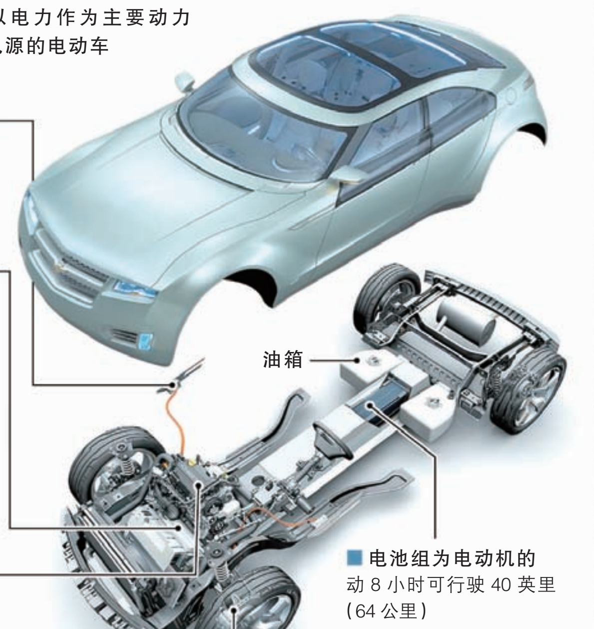
该专家介绍,新的乘用车油耗评价标准并不是在第二阶段乘用车油耗限值的基础上进行的改进,与之前最大的不同就是不再以单一车型为限值对象,而将单一车企旗下所有车型纳入考核范围,即车企年产各类车型的油耗加权平均值不得超过限值标准。

这一限制标准,实际上目前已经开始实行,初期阶段目标就是"节能产品惠民工程"节能汽车推广目录中的车型所达到的油耗标准。根据该政策,企业平均燃料消耗量的目标值从 2012 年开始导入,每年设定一个目标,允许企业每年降低燃料消耗量水平,最终使我国乘用车平均燃油消耗量到 2015 年降为 7L/100km 左右。

虽然新版汽车产业政策保留了合资股比 50%的规定,中方在合资中的地位与利益继续有政策做保障,但已经披露的多项政策、规划内容显示,通过硬性政策确保中方利益,已经不再是我国汽车产业的政策重点,促进技术升级、产业转型、在中外车企同台竞技中促使自主品牌壮大,已经是"十二五"阶段产业发展的方向。

Volt 增程电动车

雪佛兰 Volt 是一辆以电力作为主要动力源、以汽油机作为发电源的电动车



更省钱

芝加哥至密尔沃基

油价(均价)按 4.34 美元/加仑计算

Volt 共花费:5.44 美元

0–40 英里 电池驱动 | 41–92 英里 汽油发动机;电动机

电费比较

美国家庭主要电器年耗电费用预估

	美元
空调	324.76
冰箱	302.76
热水器	296.03
Volt (按 15000 英里计算)	292.32
照明	109.04

*基于客户统计中的平均值计算得出的费用

数据来源:通用发布的公开数据整理

CFP/供图

汽车观察

中国汽车的危与机

张耀东/文



最近,有三件事令我颇为触动。

一是,在搜狐汽车所组织的一次活动上,这个雄心勃勃的网络媒体透露在全国主要的大城市都建立汽车的分支机构,汽车事业部的人数也要在一年之内从 120 人扩大到 600 人,以抓住中国汽车市场快速发展所带来的机会。

二是,锦湖轮胎事件。令很多车企担心的是,如何在这家被央视披露了负面信息的轮胎企业之外寻找到合适的配套企业。最近两年汽车业的快速发展,直接导致上游零部件行业产能不足。锦湖之所以能够快速发展,凭借的就是价格低、供应量大、供货及时。若锦湖事件持续发酵,今年的一些车企很可能会面临"无胎可装"的情况。

三是,听北汽董事长徐和谊讲中国汽车的海外出口形势。他说,在海外,很多中国汽车是与丰田等品牌的二手车争夺市场,且由于我们仅仅是产品出口,缺乏配套中资金融机构支持,售后服务也跟不上,出口形势不容乐观。

这三件事非常能说明中国汽车的现状,一方面是红红火火,高歌猛进,另一方面则是"萝卜快了不洗泥",潜在的危机很多。夹在"危"与"机"之间的中国汽车业也往往是纠结的,而海外市场更像是一面镜子,可以让中国汽车看到真实的自己。

这么说,不是无病呻吟,将业内尽知的情况说出来感伤一下,而是真的觉得有些车企心安理得地靠天吃饭,市场好就拼命扩产、加价卖车,市场不好就降价、血拼价格。在这周而复始的简单重复中,企业看起来大了、壮了,实则抗风险能力越来越弱,与跨国车企之间的差距越来越大。

不久前,各大车企都公布了"十二五"规划。在量上,雄心勃勃,但在质上,口号性的东西大过了实质内容。即便是东风、一汽这样的大企业也是如此。在财报上,他们是全球最赚钱的车企之一,东风全年可以实现近 300 亿元的利润;在销量上,一年 200 余万辆的业绩也可排名世界前 15 位。但实际上呢,自主品牌、自主技术竞争力有限。

只有看到"危",才能抓住中国汽车的"机"。能够帮助车企把"危"分层,一点一点地补足,就是企业们的最大机会。

现在的中国车企大多追求大而全,看见别人做自主品牌,自己就也要有全系列的车型。这是不对的,只会简单重复着其他车企的错误。而中国汽车真正需要的是那些从小处入手、拥有技术优势的企业。

例如,在技术方面,大企业们应该多去国外收购些有技术特色的供应商,然后投资将某一个零部件做出新意,逐渐形成自己的技术优势。而这些零部件集合在一起,就是中国汽车的整体技术优势。

在服务贸易方面,谁抓住了中国的 3、4 线城市就等于抓住中国汽车的未来。而现有的 4S 店模式,并不适应这些县乡市场的需求。营销模式创新,必将会带动汽车全面普及,这是一个大市场。

在金融等方面,与资本合作已经成为大势所趋。未来,善于利用金融杠杆的汽车企业家,才是真正的业界翘楚。但目前来看,汽车行业的资本化进程远远落后于 3C、地产等行业。

另外,在后市场、相关产业等方面,可以创新的例子还很多。或许,对于一些企业的负责人来说,这些机会有些"小",远远不如在企业"十二五"规划中数千亿产值、数百万辆销量之类的表述痛快,但这些或许才是中国汽车所能把握的真正机会。

审批流程中 沃尔沃大庆工厂提前动工

本报记者 耿慧丽 北京报道

在李书福以及沃尔沃董事会的安排中，沃尔沃轿车中国落地建厂是成都基地先行,大庆随后,但已经重金出资帮李书福收购沃尔沃的大庆地方政府显然不愿继续坐等下去。

日前有消息称，沃尔沃大庆工厂已于3月初开始动工兴建，今年主要建设厂房与配套设施。早在今年2月底沃尔沃中国区战略宣布、确定在大庆建厂之前，大庆市政府已于去年下半年启动了沃尔沃落户大庆的相关筹备工作，并成立了大庆沃尔沃乘用车项目建设指挥部,该项目的简介显示,大庆沃尔沃乘用车项目计划2012年建成投产。这一时间,比计划2013年投产的沃尔沃成都基地还要早。

虽然大庆市政府与沃尔沃中国官方并未正式确认大庆沃尔沃工厂已经动工的消息，但沃尔沃中国有关负责人表示:“目前成都和大庆工厂两个项目都已申报发改委等主管部门,走审批流程,至于哪个先行,要看谁先通过审批。”



大庆地方政府对于沃尔沃工厂项目通过审批抱有很高期望 IC/供图

低调动工

日前,有消息人士在网上爆料称,沃尔沃大庆工厂已于3月5日正式开工建设。

记者随后向大庆市政府与沃尔沃中国求证此事。“你了解这个想要做什么？”大庆高新技术开发区管委会的一名工作人员在电话里非常警觉,随后否认了该项目已经正式动工的消息。

负责公共事务的沃尔沃中国区副总裁宁述勇也否认了大庆工厂已正式动工的消息，称要等获得政府审批后才会正式开工。“有消息后我们会通知。”

但当地消息人士表示，沃尔沃大庆工厂确实已经悄悄开工。“去年10月高新技术开发区那边就已经圈起来很大一块地,说是要建沃尔沃工厂,都已经看到施工队进场了。”

而大庆市政府网站上披露的信息也证实了当地急于上马沃尔沃工厂的消息。在当地政府官方网站上公布的2011年要落实的60余项大事实事中,“建设沃尔沃乘用车生产基地”赫然在列,根据该“大事表”的部署,沃尔沃大庆工厂今年的目标主要是“基本完成冲压、焊装、涂装、总装汽车生产四大工艺厂房建设”,该大事表还列出了负责推进这一项目的负责人和具体机构。落实机构除了沃尔沃乘用车项目建设指挥部外,还包括市发改委、市工信委、市城乡规划局、市国土资源局几大负责项目申报审批、建设、土地等重要实权部门。

上述消息人士介绍，为保障沃尔沃工厂建设顺利进行，大庆市政府去年年底从一些重要部门抽调人员成立沃尔沃乘用车项目建设指挥部，由市委重要领导牵头。但由于项目尚未通过国家发改委等有关部门的审批,一切都是低调进行。

“现在地方申报项目没有几个等正式获得上面批准后才开始的吧,都是一边申报,一边筹备。”该人士透露,在国家振兴东北老工业基地的大背景下，大庆地方政府对于沃尔沃工厂项目通过审批抱有很高期望。

在大庆当地广为流传的“大庆沃尔沃乘用车生产基地项目简介”中,大庆沃尔沃工厂的建设规划如下:“项目位于大庆东城核心区块，规划面积164万平方米。分为整车生产厂区和汽车零部件生产园区。其中整车生产厂区建设冲压车间、焊装车间、涂装车间、总装车间以及沃尔沃汽车博物馆、研发中心分部，计划总投资50亿元,规划占地80万平方米。汽车零部件生产园区计划投资25亿元，规划占地84万平方米，准备通过招商引资建设。同时,择地筹建吉利大学,培养汽车产业应用技术人才”。

当地预计建成后带来的经济与就业前景也相当可观:“全部达产后预计直接销售收入将达800亿元，利税可达100亿元，可安置就业5000人,带动汽车零部件、装备制造、物流等相关产业实现销售收入2000亿元，利税200亿元,还可安置就业1万人”。

该简介明确表示,“整车生产厂区的总装车间与冲压车间已于(2010年)10月20日正式动工，计划2012年建成投产”。这比吉利成都基地预计的投产时间还要早。

两地之间的较量

在之前媒体披露的沃尔沃中国建厂的多个地方中,偏居东北一隅、缺乏汽车工业基础的大庆是最不被看好的城市,在李书福之前对外透露的沃尔沃中国三地同时建厂的计划中,上海与成都两地的重要性也明显高于大庆。

在考虑沃尔沃董事会以及相关主管部门的建议后，最终敲定的沃尔沃中国区战略确定将上海作为中国区管理与研发中心，成都与大庆作为生产基地。但两个生产基地的表述明显不同,“决定在成都建设沃尔沃中国首家工厂,同时支持在大庆建设工厂”。

按照2月底沃尔沃中国区战略发布会上沃尔沃中国区董事长沈晖等高管的介绍,沃尔沃中国建成都基地的建设规划已经明确,一期产能10万辆,计划2013年建成投产,而大庆工厂只是确定了会建设,具体方案尚在探讨。

不过，在上述大庆当地消息人士看来，这只是考虑沃尔沃董事会与政府部门要求后的折中安排，大庆地方政府,甚至吉利方面,一开始的打算就是同时开工。“大庆是吉利收购沃尔沃最大的资金支持方，一开始市委领导就有沃尔沃在大庆建厂的想法，尤其在沃尔沃落户北京的计划泡汤后,我们不可能出这么多资金，眼看着沃尔沃在别地建厂贡献GDP,为他人做嫁衣。”

据媒体披露,在吉利收购沃尔沃的13亿美元中,大庆市国资委是最大的出资方，明确的出资金额为30亿元人民币,实际出资金额则远高于这一数字。

因此，虽然对外公布成都基地先行,大庆基地随后,大庆方面一直是按照同时开工的步骤进行筹备，去年7月就已招兵买马，招标工程，去年10月正式圈起工地,11月内部正式办公。

沃尔沃中国区另一位负责人也透露,目前成都、大庆两个工厂的项目方案均已上报相关主管部门审批，不能确定哪个会先获得审批。“哪个先走完审批流程,就先上马。”

在外界看来,有吉利工厂基础、辐射力强的成都基地比大庆条件更成熟,具备优先上马的条件。吉利2007年就已在成都开设工厂，并在去年开始对该工厂的改建，成都市今年汽车行业发展迅速，零部件配套已渐成气候,同时,成都在整个西南地区的辐射力非常强。

相较之下，没什么汽车工业基础的大庆在配套方面很是薄弱。不过在当地人士看来,大庆也有自己的优势,符合国家振兴东北老工业基地政策,以及大庆作为老工业基地强烈的转型愿望，能为落户企业提供较多的优惠政策;身处东北老工业基地,有素质较高的技术工人且劳动成本较低；能辐射东北乃至俄罗斯市场，市场辐射能力也不差。

至于薄弱的零部件配套基础,按当地消息人士的话讲:“只要有好的整车项目，零部件供应商很快就会跟着进来。”

不久前，大庆市国资委专门成立了大庆汽车工业集团，由大庆汽车工业集团公司持股66%,组建大庆汽车工业股份有限公司，目的就是引进更多的零部件配套企业。

据了解，大庆汽车工业股份有限公司计划与大庆沃尔沃汽车公司合资组建大庆沃尔沃汽车配件厂，大庆汽车工业股份有限公司持股55%,大庆沃尔沃持股25%,大庆油田有限责任公司持股20%。

大庆汽车工业股份有限公司还计划与惠普集团合资组建庆汽惠普汽车电子设备有限责任公司,生产汽车配套的电子设备,其中大庆汽车工业股份有限公司持股52%、惠普集团持股28%、大庆油田有限责任公司持股20%。

“威旺”先行 北汽乘用车双品牌战略引发猜想

本报记者 刘晓林 北京报道

3月29日,北汽正式发布了全新的微客品牌——“威旺”，其首款产品威旺306也同时亮相。对于担负着完善大北汽产品谱系的这个新品牌,北汽给出了占据国内市场份额10%的“宏伟”目标。

而随着威旺品牌的发布，北汽在乘用车上的双品牌战略正式浮出水面。“轿车品牌与微客品牌并行的‘双品牌’战略成为北汽现阶段的核心课题。”无论是北汽集团董事长徐和谊,还是北汽股份有限公司总裁韩永贵,都在强调这一点。但作为北汽乘用车推出的首个自主品牌，率先出炉的是微客而非轿车，这为北汽自主轿车的品牌建设引来诸多猜想，而在几乎可以确定“北京牌”不会成为轿车品牌之后,曾经热炒的“北京牌”何去何从也成为关注的焦点。

在北汽看来,进军微客市场,是必走的一步战略。“与其他集团相比,在交叉型乘用车（微客）这个细分市场上,北汽一直是缺席的,所以,对北汽而言，威旺品牌的发布填补了北汽规划上的空白”,北汽股份副总经理董海洋在接受记者采访时表示,“十二五”对“民生”的关注是北汽向微客市场进军的大背景,“在全社会都强调民生、三农的时候，向农村转移是一个必然的战略”。

不过,此时进入微客市场,其前景引发业界担忧。乘联会批发销量数据统计显示，去年中国微客销量达到242.35万辆，增幅仅为25.5%，这跟2009年同比大增79.7%的幅度相比下滑明显。而且,目前我国微客市场基本上完全由新长安、五菱、东风小康几家传统强势企业把持，市场集中度极高。来自乘联会的统计显示,去年四大集团下属企业的微客销量共计227.14万辆,占总销量的比例虽有所下滑,但仍高达93.7%。

但在董海洋看来,这种高度集中对于新进入的北汽，却暗藏着机遇。“后来者能看出别人的优劣势，厚积薄发，建立别人没有的优势”。他认为,拥有先进工艺流程的全新株洲工厂、国际化的合作团队以及作为集团业务单元的定位都是威旺品牌的优势所在。

2010年10月，作为北汽集团的首款自主品牌乘用车，交叉型乘用车BC306Z在北汽株洲基地正式下线。对于威旺的未来，北汽的野心不小,“我们的目标是10%的市场份额。”

作为一个全新的产品领域，威旺的渠道同样从零开始布置。威旺发布会现场，北汽请到了第一批已经签约的18家经销商,董海洋表示,这是第一梯队,还有正在认证的。与北汽以往的市场布局完全不同，威旺主攻内陆省份的二、三线城市,目前的两个重点市场是湖南和四川,山东、河南、河北、北京以及浙江、江西等地的市场都在规划中。

相比威旺品牌的发布，北汽自主乘用车的双品牌战略更引人关注。将微客这一非核心乘用车品牌率先推出，这引来对于北汽轿车品牌的多重猜想。按照北汽的规划,自主乘用车将实施双品牌战略，每个品牌拥有自己的一套独立的管理和渠道体系。

在北汽最初的宣传中,“北京牌”一直是自主轿车不二的品牌选择。但随着双品牌规划的日渐清晰,北京牌已经被确定不会作为单独的轿车品牌来运作。“北京牌”何去何从也成为猜测的焦点,有分析指出,北京牌很可能作为北汽自主品牌乘用车的统一品牌标识,在其之下分设轿车及微客子品牌。

对此,董海洋表示,在威旺发布之后,轿车品牌的“庐山真面目”也将很快揭晓。至于“北京牌”在北汽乘用车中的定位,“既不会消失，也不会是统领关系”。

业界分析指出,BC306Z早在去年10月就已在株洲下线，但过了近半年,才确定品牌名称,而产品的上市仍需等待，可见北汽自主品牌乘用车推进的谨慎。而按照北汽的规划,产品规划已达20余款的轿车和SUV车型才是自主乘用车的主力,但在去年12月BC301Z下线后,北汽在轿车品牌规划上并未见新动作。

至于去留仍存悬疑的“北京牌”,早在此前就已悬挂在越野车B40的样车上,不过,由于“北京牌”地域性过浓，业界并不看好将其作为轿车品牌来悬挂。

按照北汽早前的规划，威旺360将在4月正式上市，而首款轿车BC301Z也将随后上市,去年底,北汽已经为BC301Z搭建起由50家经销商组成的销售网络，今年的目标是200家经销商。在北汽的“十二五”规划中，自主品牌乘用车的年产销量目标为70万辆。更长远未来的目标是占据自主品牌汽车50%的市场份额。

结识优雅新“升”士 东风雪铁龙C5 2011款深度解析

东风雪铁龙隆重推出C5 2011款。C5 2011款全新推出了两款2.3L车型——尊驭型和豪华型，车型序列增加到:舒适型、尊雅型、尊驭型、尊贵型、豪华型和旗舰型,实现了更舒适、更动感、更安全的提升。

舒适全面升级 让行程更从容

C5的舒适一直为人所称道，其内饰色彩分为浅色内饰和深色内饰两种。其中,浅色内饰采用通常被很多豪华车所应用的“三明治”色彩体系,地毯及附近区域由浅色改为黑色。

配置方面,C5 2011款的调整显示出对市场反应的出色解读。其新增的2.3豪华型车型,增加了倒车辅助系统、Hi-Fi音响设备等高端配置。天窗也在2011款中成为了全系标配,将给用户带来更加尊贵的品质生活享受。

安全全面升级 让驾驭更无忧

新增的2.3 尊驭型,在尊雅的基础上增加了两侧大型安全气帘,这在实际交通事故中往往能对后排乘客的安全起到至关重要的作用;同样是新增的2.3 豪华型,在尊贵的基础上增加前雷达和后排侧安全气囊,加强主动安全的同时,更现实了对全车成员无一不漏的安全呵护。

C5 2011款不仅在全系上做出了升级,面对目标消费者更有针对性的提升,尊驭型作为低配车型的升级版,提升了更多动感属性,对看重操控感觉和动感外观的年轻人无疑充满了吸引力;而豪华型的舒适性配置齐全,可以轻松胜任商务车的角色。作为法式品味生活的承载者,C5 2011款更将法式优雅的气质演绎至极，在人们的生活中注入一份法式优雅的独特品位享受。 |AD

捆绑招商 捷豹路虎国产前疯狂织网

本报记者 杨小林 北京报道

继去年成立独资的销售公司以后,捷豹路虎在中国的扩张轨迹,开始呈现出一条加速上升的抛物线。

两周前,捷豹路虎在河南的第一家4S中心——郑州通孚祥捷豹路虎4S中心正式开业，这个仅占地面积就有三分之二个标准足球场那么大的4S店，是按照捷豹路虎全球最新标准在国内建造的首批经销店之一。

这家4S店不像一般意义上的捷豹4S店或者路虎4S店,而是同时被授权经营捷豹、路虎和揽胜(路虎旗下子品牌)的旗舰经销商。

据记者了解,这是捷豹路虎为加快在华网络布局而采取的更为大胆的计划——通过将上述三个品牌“捆绑”招商,捷豹路虎可以在短期内实现在华经销商数量从60家猛增至100家的“激进计划”。

在合资国产计划“水落石出”之前,捷豹路虎大肆扩张用“疯狂”二字来形容丝毫不过分。而据观察人士分析,在捷豹路虎疯狂“织网”的背后,既有对现有产业政策调整的担忧,也有刻意提高未来合资谈判筹码的长远考虑。

注入新鲜血液

捷豹和路虎进入中国市场的时间分别是2004年和2002年,而在此后的数年时间里，捷豹和路虎两个品牌已经在全国开业的4S店加起来才只有60家(截至2010年底)。而仅在今年一年,这两个品牌新增经销商的数量就要超过40家。

“未来开业的经销商,都将同时被授权代理捷豹、路虎和揽胜三个品牌,这是与过去经销商的最大不同。”捷豹路虎中国的内部人士告诉记者，由于路虎进入中国更早,其知名度和畅销程度远高于捷豹,因此在实际招商过程中,“路虎有必要带上捷豹这个小弟弟一起成长”。

2010年,捷豹旗下各车型在中国市场销量达2655辆,较2009年同比增长近50%,再度刷新捷豹进入中国市场后的销售纪录;路虎全年总销量达2.35万辆,较前年同期增长超过100%，同样创造了在华历史最高销量纪录。

不过,与路虎在华销量连续多年呈翻番式增幅相比,捷豹只能算在中国“刚找到一点感觉”而已。就绝对销量来说,去年捷豹在华的销量只有路虎的十分之一多一点。在网络布局的数量和密度上,捷豹更是远远落后于路虎。

但随着“并网”招商新政的实施,捷豹路虎中国很快将改变这一现状。记者深入采访后了解到,对于新加盟的经销商,先代理捷豹再代理路虎或者同时代理捷豹路虎,已经成为经销商加盟捷豹路虎的“必要条件”。

以经营宝马起家的豪华汽车经销商集团——燕骏集团(原燕宝集团）为了能获得路虎经销权,从去年底开始已率先在北京和天津开设了两家捷豹品牌城市展厅,下一步,燕骏将在两地分别投资设立路虎品牌4S店。

而此前在北京投资建立了国内首家独立运营的捷豹4S店(现已经撤出)的中汽南方,也获得了在多个地方投资成立路虎品牌4S店的授权。与此同时,另一位投资者中珩迦奥特则以大手笔投资，分别在江苏无锡和河南郑州投资建立了两个通孚祥捷豹路虎4S店。

随着像燕骏集团和中珩迦奥特这样的“新鲜血液”不断注入,此前一直由四家区域总代理(上海世贸、北京惠通陆华、深圳中汽南方以及大连尊荣)掌控的路虎中国销售渠道已经被彻底颠覆。而这正是捷豹路虎中国乐于看到的局面。据悉,中珩迦奥特投资管理层就是直接从惠通陆华“分裂”出来的。

上演“最后疯狂”

捷豹路虎之所以能大刀阔斧地实施扩张战略,在很大程度上得益于去年在中国独资成立的捷豹路虎中国公司。这家名为“捷豹路虎汽车贸易(上海)有限公司”(即捷豹路虎中国)的新公司早在2008年就已注册,并于去年下半年正式启用。而捷豹路虎在华加速扩网正是从那时开始的。

为了支撑不断壮大的经销商网络,捷豹路虎收回了此前由惠通陆华主导成立的北京培训中心,并斥资1000万元在上海另建一家培训中心。与此同时,为了解决新加盟经销商的融资难题,捷豹路虎两度与中信银行签订战略协议,两次融资额接近百亿元。

“截至今日,与中信银行开展业务合作的经销商已达34家,占捷豹路虎中国总经销商数量的二分之一以上;累计票据贴现量达40亿元以上。”捷豹路虎中国的相关人士告诉记者,上周双方再签下50亿元融资协议。按照协议,中信银行将为捷豹路虎中国提供50亿元库存车授信额度。

“目前,中国已经成为捷豹路虎在全球的第三大市场,也是增长最迅猛的市场。中国强劲的市场表现进一步加强了英国总部对其加大投入的信心。”去年7月“空降”到捷豹路虎中国担任总裁的高博(Bob Grace)告诉记者,捷豹路虎今年将继续加大拓展中国经销商网络的力度。

而在组织架构上,捷豹路虎中国的扩张同样可以用“疯狂”两个字来形容。在短短半年多时间里,捷豹路虎中国的团队就从二三十人壮大到两百人以上。而且,按照捷豹路虎中国内部人士的说法,公司仍在大肆“招兵买马”。

有不愿具名的经销商老总将捷豹路虎当前的超常规扩张总结为国产前的“最后疯狂”。该经销商老总坦承,捷豹路虎刚于去年完成了对四大区域总代理的“收权行动”，在政府主管部门对现有产业政策作出调整之前,为了不错失中国豪华车市场的“黄金季”,捷豹路虎必须跟时间赛跑，充分行使其“总经销商”职能。

> 捷豹路虎疯狂“织网”的背后,既有对产业政策调整的担忧,也有刻意提高未来合资谈判筹码的考虑

做大合资筹码?

让捷豹路虎不得不担心的,是将其扶上“总经销商”地位的现行的中国汽车产业政策,随时都有发生变动的可能。

2005年,我国颁布《汽车品牌销售管理实施办法》,《办法》明确规定:进口同一品牌汽车一般由生产企业或其指定的一家总经销商负责代理。此后,包括奔驰、宝马、沃尔沃、雷诺和捷豹路虎在内的进口车品牌陆续在华成立独资销售公司,并以“总经销商”名义全面掌控了进口车资源和渠道。

不过《办法》由于将进口车渠道管控权拱手让与外资,自颁布实施以来就多次引发了业内要再次“修订”的呼声。就在今年“两会”期间,仍有来自本土汽车界的“两会”代表委员建言，应暂停实施《办法》,并对相关条款进行修改。

而在部分行业观察人士看来,捷豹路虎当下的扩张,除了攫取高端进口车丰厚利润以外,更长远则是出于做大未来合资筹码的考量。

“捷豹路虎要在中国合资生产汽车早已不是新闻,试想一下,一旦启动合资项目,中方合资伙伴势必要‘利益均沾’。届时,作为外资方的捷豹路虎还能独立规划自己的销售网络吗？”行业观察人士指出,如果在启动合资项目之前,外资就具备独立且完善的销售网络,这毫无疑问会抬高后者的谈判筹码。

按照现行的汽车产业政策中“谁生产谁销售”的原则性条款,汽车产品的生产和销售是不能“脱节”的,必须由同一家投资主体完成。而数年前曾闹得沸沸扬扬的“马自达3停产”事件,也从一个侧面充分证明:谁胆敢越过政策红线一步,后果定会“相当严重”。

公开信息显示,围绕着在华合资生产项目，捷豹路虎已经和奇瑞、长城等本土企业有过谈判和接洽。而在公开场合,捷豹路虎中国高层均表示,在华合资生产捷豹路虎车型,没有明确的时间表。

汽车“三包”落地前奏? 中汽研筹建新机构

本报记者 杨小林 北京报道

十年前开始起草、七年前开始征求意见的《家用汽车产品修理更换退货责任规定（草案）》(简称汽车“三包”草案),有望在年内迎来真正“转正”时机。而国家质检总局等相关部门委托中国汽车技术研究中心(简称“中汽研”)筹建的一个新机构,或将成为汽车“三包”落地的前奏。

记者日前从中汽研内部了解到，受国家质检总局和相关司法部门的委托，中汽研将在今年上半年组建国内第一个交通事故司法鉴定所，后者将成为国内迄今最权威的专业从事交通事故司法鉴定机构。在传闻中的汽车“三包”出台前夕，质检总局委托中汽研筹建相关机构的意图不言自明。

中汽研的“秘密机构”

“我们已经任命了专门负责人筹建该部门，目前所有准备工作都在有条不紊的开展，相信很快就会对外挂牌了。”中汽研副主任张建伟上周在接受记者采访时透露，这个新机构可能定名“交通事故司法鉴定所”,是中汽研新组建的一个二级机构，与情报所和标准所等中汽研下属机构“平级”。

由于目前尚处于“秘密筹备”阶段,记者在中汽研官网的“组织机构”一栏里并没有看到“鉴定所”的名字。不过,另据记者从中汽研内部了解到的信息,中汽研组建该机构已经获得了包括质检总局和相关司法部门的“首肯”,目前“秘而不宣”的主要原因是正式的审批流程还没走完。

“最快只需两到三周,所有的审批流程都将走完。”中汽研内部人士告诉记者,出任该所所长的人选已经敲定，是中汽研的一位主任工程师。而该所成立后，将作为类似于C-NCAP那样的独立第三方机构，专门为涉及汽车质量纠纷的交通事故做相关的质量和司法鉴定。

分析人士认为,由中汽研组建成立“交通事故司法鉴定所”,对于解决“三包”政策落地后可能面临的执行难问题,意义非同寻常。

一位资深的汽车技术专家告诉记者,和其它产品不同,汽车产品通常由超过两万个零部件组成,因此一旦出现质量问题,追究起来远比普通消费品更为复杂,难度大,涉及面广,而作为维权的消费者，在举证难、鉴定难和成本高“三座大山”面前,大多数时候不得不忍气吞声,最终只能选择放弃维权。

“由于目前国内专业的汽车鉴定机构数量不多、费用高昂且程序复杂,当汽车发生质量问题时,如果由生产企业自行进行检测鉴定,很难保证客观与公正。”中国汽车流通协会的一位专家指出,这就需要一个客观公正的第三方机构进行权威认定。而具备这样性质的第三方机构,一直没有相关部门进行管理。

从某种意义上讲,中汽研“交通事故司法鉴定所”的成立,填补了上述鉴定机构缺失的空白。不过,从C-NCAP启动伊始便引发“赢利性与公益性不可兼得”的争议看,也有不少业内人士提出类似的担忧,即中汽研筹建的新机构,究竟能在多大程度上确保其鉴定结果的独立公正的第三方性质?

> 中汽研今年上半年将组建国内第一个交通事故司法鉴定所，或将成为汽车“三包”落地的前奏

引而不发的汽车“三包”

即便在一定程度上加大了业界对汽车“三包”加速落地的预期,但是从中汽研筹建“交通事故司法鉴定所”却秘而不宣来看,汽车“三包”仍旧是一支“引而不发”的箭。这样的状况在过去七年里一直存在。

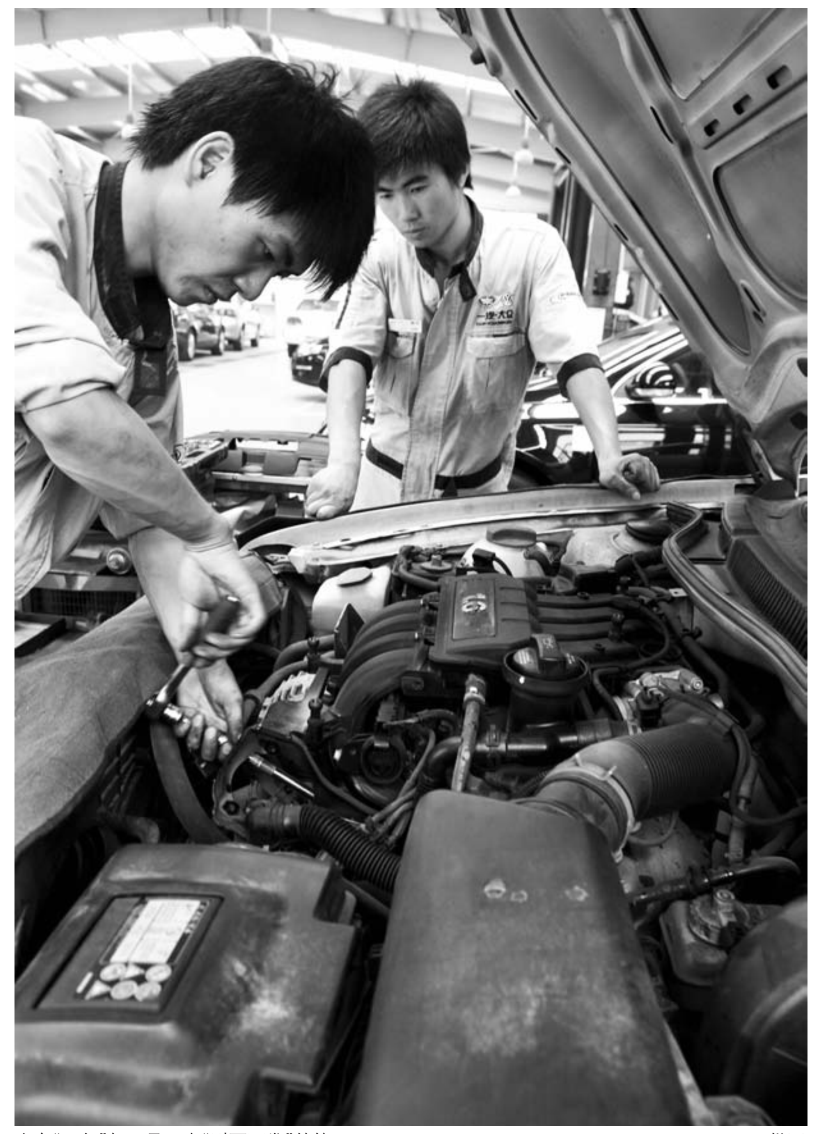
去年年底，中国质量认证中心产品三处处长谢鹏鸿在公开场合表示，汽车“三包”政策已进入可操作细则规范的阶段,有望在今年上半年出台。而上月底在厦门召开的全国质检系统质量管理工作会议上，国家质检总局质量管理司相关负责人也再次明确,“争取在年内出台汽车‘三包’。”不过,记者从各方采访求证后却了解到，这一时间表仍然存在较大变数。

“汽车‘三包’政策的相关条款早在数年前就已经定型了，即便需要进一步修订充其量也只能算微调。现在的关键问题是,政府有关部门有没有决心顶住来自汽车企业的压力,将其正式颁布实施。”曾参与汽车“三包”草案意见征集的北京同硕律师事务所律师张维云告诉记者,“三包”政策一旦出台,首当其冲的当属奇瑞、吉利和比亚迪这样的本土汽车制造商，这是政府迟迟不肯将“三包”从草案彻底“转正”的重要原因之一。

“从地方政府到中央的汽车行业主管部门,没有哪一级政府是不支持发展汽车产业的。在此背景下,出台可能让企业背负更多经营成本的汽车‘三包’,无疑是在人为限制汽车产业的发展。”而在更多普通消费者看来,在左右汽车“三包”落地的各种阻力中,汽车企业在政策制定过程中远远大于消费者的话语权,这才是导致消费者在与汽车企业博弈过程中始终处于下风的根本原因。

“汽车消费问题涉及厂商、经销商和消费者多方利益,而且当汽车一旦发生质量问题时,我们仍然缺乏一个客观公正的第三方鉴定机构。与此同时,相关部门在怎样执行、执行力度等方面,都需要对‘三包’进行详细而完善的规划。”在某自主品牌车企高层看来,汽车“三包”政策迟迟不能落地的客观原因,应该归结于相关政策本身的“技术性问题”。

虽然汽车“三包”出台的重重阻力仍然存在,但随着中国一跃成为全球最大汽车市场,由此引发的涉及汽车质量的投诉也逐年呈几何数级增长。这在一定程度上迫使“三包”政策必须尽快“复位”。



汽车“三包”仍旧是一支“引而不发”的箭 CFP/供图

合作非合资 猎豹去留待定

本报记者 魏黎明 广州报道

广汽行将合并长丰,然而猎豹品牌去留待定。这个长丰汽车一手培育的自主品牌,将随着换股合并并入广汽旗下,但长丰仍希望留住这个品牌。

有消息称，广汽与长丰有可能成立一间合资公司以运营猎豹品牌，但这明显与国家汽车产业重组政策相矛盾。据称,今年春节前,国家有关部委召集广汽与长丰双方人士赴京,专门就此协调。

长丰集团一位高管人士对本报表示,在猎豹品牌上,双方最起码是要“合作经营”。

重组

根据已经公布的换股合并方案,广汽长丰将正式注销并退市。在广汽长丰现有部分资产基础上,广汽集团将与三菱汽车成立各占50%股比的合资公司。

此前，广汽集团董事长张房有确认,广汽重组长丰后,猎豹将成为广汽的自主品牌,并入广汽乘用车。然而，在3月23日的媒体见面会上,广汽对猎豹的去留却语焉不详。

广汽集团董事、广汽长丰总经理付守杰对媒体表示,重组后,猎豹品牌具体怎么运营还没定,但只要还在广汽旗下,到时确定给谁做就相对简单。

据一位知情人士介绍,重组后,广汽长丰的星沙工厂将并入成立后的广汽三菱。广汽长丰位于永州的工厂将并入广汽乘用车，成为其自主品牌的一个生产基地。而这个基地的主要产品将是猎豹系列车型。

据称，目前长丰集团正在竭力争取获得猎豹的运营权。长丰集团一位高管人士对本报表示,“长丰对猎豹的感情很深很深。”

上述知情人士称,引进广汽重组长丰,本来就不是长丰的意愿。只不过，长丰汽车资产属于湖南省国资委,一切都要听从湖南省的安排。

在牺牲了一个长丰汽车之后,湖南省不仅引入了广汽集团,而且还由此带来广汽菲亚特和广汽三菱两个合资项目。然而,长丰集团并不愿意彻底退出经营整车的舞台。因此,有消息称,经过协商长丰集团有可能跟广汽集团成立一个合资公司,共同运营猎豹品牌。

对此,上述知情人士表示,成立合资公司不现实，因为这跟国家的汽车产业重组政策相矛盾。

据称,在长丰与广汽的博弈中,国家有关部委也注意到这一情况,今年春节前还曾召集广汽与长丰两方面人士赴京,“就是谈这个事”。

合作

据上述知情人士称，相关协议春节前已基本确定，双方将在猎豹归属于广汽的前提下开展合作。

在这方面，长丰并非没有谈判筹码。在广汽换股合并广汽长丰的方案中，广汽计划以现金购买长丰集团持有的广汽长丰21.98%的股份。在方案公布之前,广汽长丰第三大股东三菱汽车已积极地表示,放弃其持有的14.59%的广汽长丰股份，将行使现金选择权向广汽出售股份,从而不参与换股。

上述知情人士称，广汽方面此前给长丰集团两个选择，一是给现金,一是给股份。据称,对广汽而言,其重组广汽长丰希望达成两个主要目的:与三菱合资以及回归A股。至于其他方面的问题,“都是小事”。

据称，长丰方面当前最重要的目的是争取猎豹的经营权。长丰上述高管对本报表示,“双方最起码是要合作经营。”

如果是合作经营，双方可不组成经济实体，以一定的合同为基础展开生产、经营或项目合作。对广汽与长丰来说，具体做法是在猎豹归属于广汽集团的前提下，由长丰集团掌握经营主导权,双方共负盈亏。

其中，广汽长丰一直在运作的自主品牌轿车CP2，据称也将划入猎豹品牌序列。

与此同时，原属于长丰汽车的扬子皮卡公司,仍由长丰集团经营。此前由广汽长丰代为销售的该品牌,也已收归长丰集团。

与合资有关的应该是零部件领域。据称,双方已计划在湖南组建对等股比的汽车零部件投资公司和汽车商贸物流公司，合作经营的范围将不止于猎豹品牌系列车型，还将包括汽车零部件业务和汽车商贸物流业务。

根据相关协议，长丰集团还可能将涉入广汽菲亚特和广汽三菱相关车型的销售业务。

E200L上市 北京奔驰“金融”促销

本报记者 刘晓林 北京报道

3月18日，北京奔驰旗下奔驰长轴距E级轿车的又一成员——长轴距E200L CGI优雅型如期上市销售，并以46.5万元人民币的定价成为奔驰E系列中价格最低的一款车。与此同时,E级车也全面脱离进口渠道，而北京奔驰的国产长轴距E级轿车的产品线则丰富至5款车,价格下限再度延伸。

价格定位以及上市前的复杂背景让E200L的市场表现成为关注焦点。与此同时,北京奔驰高调地展开了金融促销，与之前的系列个贷方案相呼应，更加凸显了奔驰借E200L提升销量的目的。

> 北京奔驰力推汽车金融服务与其迫切需要上量的愿望密切相关

价格下限

在奔驰中国看来，技术含量是E200L CGI优雅型热卖的保证,而在业内看来,除了出色的动力配置,有过价格“案底”的E200L定价是否被市场接受才是真正的决定因素。

2010年6月，国产全新长轴距奔驰E级轿车上市，首先推出的是E260L CGI优雅型及E300L时尚型两款车型，位于产品系列最低端的E200L受限于产能没有同时推出。但为了解决产能不足与入门型中级豪车需求旺盛之间的矛盾，E200L开始以进口方式大批量进入国内,但随之而来的价格战直接导致了全新长轴距E级车的价格全面失守。

今年2月,随着国产E200L上市日期的临近，奔驰经销商停止进货，开始对现有的进口E200L进行库存消化，此间价格缓慢回稳到指导价。国产长轴距E200L正是在这场价格风波的余烟中低调登场。

“E200L对奔驰很重要,它代表的是三大豪车品牌力拼的细分市场。”业内分析人士指出,E200L的竞争对手直指奥迪A6L 2.0T和宝马520Li两款主力豪车。

据统计,以30万元为价格底线统计中国的豪车消费,40万元至50万元区间的销量占了豪车总销量的45%。而在E200L上市前,全新长轴距E级车最便宜的E260L CGI优雅型定价也在50万元以上。因此,国产E200L的上市无疑将提升奔驰在中国豪华中级车市场的竞争力。

不过,价格的阴影依然存在,虽然国产E200L CGI优雅型比进口E200L便宜近2万元的价格符合正常的定价规则，但此前进口E200L降价后的市场价位已经低于这一厂家指导价。因此,经销商表示,E200L上市初期的价格会维稳一段时期,但再等一段时间,价格肯定会降。

金融新政

在E200L正式上市后，北京奔驰推出了一揽子金融特惠方案,包括针对全部长轴距E级轿车的“超低利率”、“超长期限”、“超低首付”三款精英个贷超值专案以及针对E200L的“日供200元,乐享E200L”的特惠金融个贷专案。

3月,北京奔驰的个贷金融方案集中出炉，成为豪车阵营中在金融理财方案最为活跃的品牌。其中奔驰金融与深圳银行合作推出了“超低利率”、“超长期限”、“超低首付”三款个贷产品，如此大尺度的个贷方案,对北京奔驰来说还是第一次。而奔驰E200L,更是推出“日供200元”的豪车平民消费。

业内分析指出，奔驰力推汽车金融服务与其迫切需要上量的愿望密切相关，而作为北京奔驰提升销量的主力,E200L的金融方案更明显地凸显了这一目的。

执掌北京奔驰个贷金融政策的付强对此抱以极大期望,在他看来,这一政策顺应了时下物价走高,消费者倾向投资的经济形势。

分析认为，付强上任后第一步就走了金融棋子，同样与其肩负的北京奔驰今年的目标不无关系。至2010年年底，北京奔驰在华总销量突破5万辆，占了奔驰在华总销量的比例已经超过35%,其中,C级轿车以近30000辆排名全球第三,在细分市场上的占有率已上升到25%以上;E级轿车排名全球第二,销量达到27220辆。

2011年，北京奔驰的目标是8万辆,其中,国产E级车将承担5万辆的任务。

5折价格战 租车公司继续疾速扩张主题

本报记者 张煦 北京报道

租标致207一天,49元；租凯美瑞一天,185元。一场将租金拉至五折优惠的租车价格战正在进行当中。价格战的发起者是神州租车。

“此前我们平均出租率为60%,五折之后,目前达到75%,甚至有城市达到99%，除了维修和保养的车辆,全部被租出去了。”神州租车(中国)有限公司(以下称神州租车)高级副总裁姚军红不无兴奋。

自2010年起,租车业便开始渐入佳境。并得到了来自资本市场的强大支撑。2010年8月26日,一嗨租车完成第三轮融资,总投资金额7000万美元。2010年9月,联想控股以股权加债权的形式注资12亿元控股神州租车,并带来几十亿的银行授信。

截至2010年11月,一嗨租车直营店拓展至全国近40个城市，在全国范围内可运营车辆数为7000多辆。而神州租车更是在现有1.2万辆车的基础上,制订了“5年内车队规模突破10万台”的发展计划,并于3月抛出了租车业第一单——于2011年内，投入30亿元人民币分批次采购运营车辆2.5万辆。较其于2010年11月抛出的“6亿元、采购6000辆车”的租车“第一单”,无论在金额还是数量上,都扩大了4倍以上。

对此，理特管理顾问有限公司董事经理吴从坚分析称，租车企业的规模对其竞争力起着至关重要的作用。首先,规模越大,其成本就越低;第二,租车企业必须能够在全国范围内提供全方位的服务——这就要求租车企业必须扩大规模,在全国范围内经营。另外,规模大的企业,在融资等方面也会相对于较小的企业具备一定的优势。

事实上,还有一层意义在于,对租车公司来说，在租车业方兴未艾的黄金时代疾速扩张，是应对其他多种业态进入租车领域的必要选择。

目前，油价飞涨，公务车政策收紧,限购令在一线城市此起彼伏,租车业成了整个汽车产业中最为受益的一环。这种机会和市场潜力,迅速被其他相关领域的企业觊觎。

首先,是大型经销商集团。此前,物产元通集团旗下的浙江元通汽车租赁有限公司已经从事多年的汽车租赁。这给经销商集团介入租赁产业树立了信心和标杆。据消息人士透露,庞大汽贸、大连中升等大型经销商集团将会在租车领域加大经营筹码,以期在新车销售之后,创造更为宽广的利润来源。“经销商集团主要是以吸引长租客户为主,像租一天两天的短期客户，不是他们的服务目标。”一位租车公司人士表示。

此外,近期在北京的主流媒体上,奥迪16家经销商联手打出的“奥迪租赁服务”广告也颇引为注目。“租金由客户选择，服务也任消费者选择”,一位奥迪经销商称,“长期以来，由于来北京从事商务业务的人员较多，租赁高端商务车的需要很大。一些小企业非常推崇长租的形式,甚至以租代购。这在限购令之后,更为明显。”

更令租车公司感到压力的是,整车厂商自身向租车领域的进军已经势不可挡。如东风日产“易租车”在经过一年发展之后,已在北京、广州、深圳等地相继启动。长短租相结合、深度试驾、维修代步、以租代售等特色业务在全国展开。2011年,易租车筹划将服务网点、车队规模翻倍增长,并实现异地租还车业务。

再加上外资租赁公司或将卷土重来。目前,从租车公司数量来看,中资占绝大多数比例。外资租车公司规模超过500台车的仅有安吉，赫兹,ALD,Sixt,中远大昌等。其中规模较大的是安吉,目前车队规模超过4000台。吴从坚预测,从未来发展趋势来说，会继续有外资涌入中国市场,而已经进入市场的外资也会加速扩张。

罗兰贝格咨询公司公布的数据显示,2009年，中国乘用车租赁市场车辆规模在14万辆左右，营业额约为138亿元。预计未来5年,租赁市场将持续维持25%左右的增长。

随着租车领域的风生水起,汽车厂商对于这块市场的热情持续升温。一位车企大客户部负责人告诉记者,“以前租车公司说多少的采购量,都是有作秀的成分，我们也不大相信,但从近期来看,租车公司确实让车企赚到了真金白银。”

据一位车企大客户部负责人透露,目前,租车已经成为大客户部继政策采购之后,最为重视的市场。“在有些车企的销量中，租车公司的订单甚至占了一半左右。”

因此，出租公司的大单选择也日益严格。“我们选择的车型主要是在市场应用上已经成熟且价格稳定的车型。”姚军红称,除价格之外,能否提供更优质的服务，也是租车公司下采购单的衡量标准之一。记者获悉,此次采购要求厂商给予合理的在网维修工时费以及配件优惠；在离网保养情况下继续履行保养承诺；并给予租车公司在维修保养方面的技术支持。

理特公司预计,到2020年,中国的租赁市场会达到600万到1000万车队规模。国外在租车行业已经出现了一些新概念,比如Car Sharing(分享用车)等,作为一种租车服务的形式,一般是按小时来租,按照驾驶时间支付租金。

狮狼之争 中级车格局生变

本报记者 张耀东 北京报道



东风标致希望能够把这场标致 508 与大众帕萨特 B7 的“狮狼之争”延续到中国 IC/ 供图

上周,已卸任神龙公司总经理 2 个月的刘卫东仍然出席了东风标致新车型 508 的调研会。会上,刘不发一言,只是耐心地听取各方对于该车型的看法。

再过两个多月,这款车就将正式上市,而在半个月后的上海车展,508 也将会以“亚洲首发”的姿态与中国消费者首次见面。显然,目前是在产品上市前关键的导入期,各类调研、推广活动颇为重要。

对于东风标致 508,无论是已经升任东风汽车副总经理的刘卫东、东风标致总经理雷新还是法国标致的高管们都寄予了厚望。为了这款车,神龙公司调整了生产线、增加了激光焊接的长度、提高了制造和检测标准。

而这一切,都是对照大众迈腾、帕萨特领驭而来的。据了解,在欧洲,标致这个全球第二古老的汽车企业,是德国大众最为重要的竞争对手之一。在中高档车领域,标致 508 也对大众帕萨特 B7 形成了挑战,被称为狮子(标致的标识)与狼(大众所在地为狼堡)的争夺。现在,东风标致希望能够把这场“狮狼之争”延续到中国。

狮狼之争,只是今年热闹的中高级车市的一部分。据不完全统计,今年就将有 7 款以上全新的重量级中高级车型国产上市。其中,欧系产品就有将于 4 月份上市的上海大众全新帕萨特 NMS、7 月份上市的一汽-大众新迈腾 B7L 加长版以及 6 月份下线的东风标致 508 等 3 款,另外还有北京现代新索纳塔、东风悦达起亚 K5 两款韩系车型,一款日系车型广汽丰田新凯美瑞和一款美系车型上海通用雪佛兰 Malibu 迈锐宝。

如此多的新车,必将引发市场的激烈争夺。东风标致总经理雷新认为,在中高车领域,大众、标致等欧系车品牌以及韩系品牌将会对目前占据市场一线地位的日系品牌产生冲击。

欧系三驾马车

目前,中高级汽车市场(即俗称的 B 级车市场)是中国汽车增长潜力最大的细分市场之一。在今年北京等特大型城市开始“限车”风潮后,业内也普遍认为,中高级车将会加速压缩入门级车市场,而逐渐成为市场主力。

在这一细分市场中,雅阁、凯美瑞、天籁等三大日系品牌占据了市场主导。2010 年,雅阁和凯美瑞的月销量在 1.3 万辆以上,处于该细分市场的第一集团;而君威、迈腾等第二集团阵营的车型月销量在 6000 到 8000 辆之间,远低于雅阁、凯美瑞。在销量上,能够与日系车抗衡仅有上海大众的领驭,其月均销售也能达到万辆以上。

在单车利润较高的中高车市场,日系车占有如此高的市场占有率,自然引发了其他车企的斗志。于是,大众、标致、现代起亚等几大车企,不约而同地在今年推出全新车型,向日系车发起挑战,价格范围覆盖 16 万元到 25 万元区间。

4 月中旬,上海大众全新帕萨特 NMS 将会亮相,其是由上海大众与德国大众联合开发的,在中国和美国同步上市。在初期,这款车将与现有的帕萨特领驭共存,形成新老车型夹击之势。而一汽-大众在 7 月份推出的新迈腾 B7L,则技术更为先进,且经过加长以适应中国市场需求。

相对来说,东风标致 508 更像是新兵。由于此前东风标致并无中高级车型,因此,该车对于标致意义非凡。与大众一样,标致也把 508 的卖点放在欧系产品惯有的性能、设计上。据介绍,这款车在设计、性能和乘坐等方面更强调均衡性,同时,突出产品在底盘技术上的优势,操控性能出众。东风标致希望,能够把这款车打造成为在视觉(设计)、舒适感、操控感等全方面出色的“全感官中高级轿车”。

不过,东风标致面临的问题也是显然的。由于缺乏中高级车的销售经验,且品牌含量有待提高,东风标致需要对其销售体系进行调整和培训。

特别是在品牌方面。中高级车市场对品牌的依存度相当高,导致很多美系、韩系的产品迟迟难以打入该市场。吸取了经验的东风标致也把品牌先行放在了首位。

去年,标致在全球开始更换品牌 Logo,这样,408 就成为标致在中国第一款采用新标识的车型。而在东风标致的销售网络,也将会采用新 Logo、新形象,并带动展厅升级。

同时,在 4 月份的上海车展上,东风标致将推出全新的品牌主张。核心思路就是要在以往标致品牌注重法式浪漫的基础上,增添严谨因素,即所谓的“严谨基础上的浪漫”。在欧洲,甚至有人将 508 称为“最德国的法国车”,以强调这款车有不逊于德国车的严谨工艺和品质。

对此,东风标致认为,在销量上,由于新车型刚刚问世等因素,一时还难以超越“两个大众”生产的车型,但在品牌理念和产品技术含量上,508 均要领先于竞争对手。

格局之争

无论是标致还是大众,今年都是其在中高级车市场赶超日系车型的绝佳时机。

主要原因是,日系车正处于新老车型的交接期,老车型竞争力下降,新产品要到明后年才能完全上量。而上个月突发的日本地震更增加了这一机会,由于地震后遗症尚不明朗,日系车企普遍低调,很担心出现因供应商受损而导致主机厂停产的情况。

但日系车企们并不是没有意识到这一危机。从上月起,东风日产天籁已经开始在成都等区域市场大幅降价促销,而广本雅阁等也已开始通过无息贷款等形式降价应对。可以预计的是,在下半年,随着新凯美瑞上市的时间临近,现有的凯美瑞车型也必将会降价甩货,以清理库存。这样,不出意外的话,中高级车市的价格战将在下半年越演越烈。

日系车降价将直接冲击雄心勃勃的韩系车,新索纳塔、起亚 K5 两款新车因还肩负着品牌升级的重任,不会主动采用低价策略。这样,日系车的降价潮就很可能延缓韩系车的上升脚步。

欧系车们将如何应对?由于奔驰 C 级车、宝马 3 系等高档品牌已经大幅降低了身价,欧系车们价格向上的空间有限。预计,大众、标致等品牌的新车们也将被压缩在 17 万元到 25 万元的区间里,与日系车厮杀在一起。不过,因一汽-大众等企业产能有限,今年,不大可能会出现大幅降价促销的情况,这样,欧系车很可能还会以“卖技术含量”为主。不过,上海大众的老款帕萨特领驭或许还会以价格优势为卖点。

但不管怎样,变数重重的中高级车市场格局都将会成为今年中国车市的最大热点。

年销 200 辆 韩系新贵雅科仕中国惨淡

本报记者 张煦 北京报道

> 尽管中国豪车市场竞争激烈,但引进雅科仕仍是现代汽车在华完善市场体系的重要一环

年销量只相当于最大竞争车型的 1/132——在华征战一年多之后,韩系豪华 E 级车雅科仕的成绩不无尴尬。

2010 年,BMW 7 系全年销售 26553 辆,奔驰 S 级为 25000 辆,老款奥迪 A8L 全年销量也有 4900 辆,但雅科仕的销量却不尽如人意。据消息人士透露,去年,雅科仕的销量只有 200 辆左右。

这种境遇对于进入中国豪华车市场的新兵来说,虽然惨淡,却并不意外。

目前,中国豪车市场几乎都是由奔驰、宝马、奥迪把持。在进口豪车市场,雷克萨斯也表现不俗。来自中国进口汽车贸易有限公司的数据显示,今年 1 月份,奔驰进口车上牌量占进口车总上牌量的 15.7%,宝马为 13.2%,雷克萨斯 12.9%,而现代却只有 4.1%。

雅科仕的拉丁语意为“凯旋的将军”,英语意思是“世界上独创的名品汽车”。第一辆雅科仕自 1999 年 4 月上市以来,在全球共卖出 12 万辆,是韩国最高级的轿车品牌。

“雅科仕刚进入中国 1 年,并没有取得很好的市场反应。我们与已经有 20 多年历史的车型相竞争,确实遇到了很多困难”,现代汽车(中国)整车销售本部首席代表金善发坦言,“现代品牌在豪华车领域的品牌影响力,仍有待提高。”

“自上而下容易,自下而上难。”中国进口汽车贸易有限公司市场营销部经理王存认为,以经济型轿车白手起家的现代起亚,一直面临着品牌向上的阻力。即使在中高级轿车领域,领翔、远舰都因拔苗助长而销量惨淡。在中国,现代的合资企业北京现代仍以悦动、伊兰特、索纳塔为主。而进口现代的销量主力则是 22 万元至 28 万元的新胜达。即使当现代已经爬至全球车企排名第五的位置上,但其高端车型在全球的销量仍无法与这一地位相匹配。

即使与同样品牌力不足的日系豪车相争,雅科仕也难言轻松。虽然当初雷克萨斯、讴歌和英菲尼迪等日系豪车也是以“迟到者”的身份进入中国市场,但在此之前,雷克萨斯和英菲尼迪已先在美国建立了品牌知名度,而中国消费者对“Lexus”这个品牌也并不陌生。显然,雅科仕没有任何优势可言。

更重要的是,中国的豪车市场竞争日趋激烈,雅科仕的竞争对手也越来越多,包括捷豹、路虎在内的多个豪车品牌均开始在中国大举扩张,并积极寻找国产的机会。

今年 6 月,雅科仕加长版将在中国上市。现代希望该车能从 BMW 7 系、奔驰 S 级和雷克萨斯 LS 系列等车型口中分一杯羹,但这对于一款缺乏品牌认知度的车型来说绝非易事。

尽管面临诸多挑战,一心在中国豪车市场分得一杯羹的现代中国仍决心一搏。据现代内部人士透露,雅科仕的引进,是现代汽车在华完善市场体系的重要一环。

“我们清楚所面临的困境,我们并不想一步登天,而是稳扎稳打。”金善发坦言。

在业内人士看来,虽然雅科仕在中国豪车市场的扩张仍需时间,不可一蹴而就,但与日系豪华车征战中国市场的路径相比,雅科仕仍有诸多投巧之处。

王存认为,雷克萨斯、英菲尼迪,均采取了与奔驰、宝马错位的产品和品牌定位,推出相对小排量的个性化的车型,从而形成差异化竞争,有效地切入细分市场,找到了自己的位置,而且都形成了区别于母品牌的独立品牌。而雅科仕后部仍为现代标识。

不过在业内人士看来,豪华车市场的格局,远未到坚不可摧的时候。即使是后来者,仍有机会。

首先,豪华车市场仍有巨大的发展空间。来自中国进口汽车贸易有限公司的统计数据显示,2011 年 1 月,豪华品牌进口车上牌 47850 辆,同比增长 58.9%,超过进口车整体市场增长。

“目前,我们的主要目标是,在宝马 5 系,奔驰 E 级,雷克萨斯 ES 等车型的车主打算更换新车时,会考虑雅科仕”,金善发称,与传统豪华车型相比,雅科仕的外观设计大胆而新颖,这将对 40 岁左右追求创意的车主产生一定的吸引力。

其次,稳坐全球第五大车企位置之后,现代开始了新的起点,将在品牌打造上倾其所能。随着全新的品牌标语“New Thinking. New Possibilities”(新思想创造新价值)的推出,一系列的品牌增值运动也开始启动。

在即将到来的上海车展上,现代中国将以史上最大规模进行亮相,其中就包括高端车型雅科仕、劳恩斯以及概念车型。此外,1.6L 涡轮增压 GDI 引擎以及即将搭载在下半年上市的劳恩斯车型上的 3.0GDI 8 速引擎也将在车展上展出。

第三,从来不缺耐心的现代已开始启动了精准营销。2010 年,20 国集团(G20)领导人第五次峰会在韩国首尔召开,雅科仕作为礼宾车进行服务。

据现代相关负责人透露,在乘坐之后,一些国家首脑回国后就直接购买了这款车型;也有的倡导将雅科仕确认为国家的外交礼仪用车。当时,中国高层领导人在韩国乘坐的便是该车型的加长版,且目前已有购买五台车的计划。

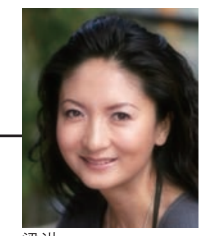
日前,一场名为“总统任务”的体验式营销也被现代汽车带进中国。体验者在 8 小时的时间当中,除了体验雅科仕驾乘乐趣之外,还有专职司机和行政助理为体验者服务。在豪车营销领域,这种近距离亲身体验可谓是一种大胆尝试。

“并不是说坐了我们的车就必须买,”金善发表示,“现代汽车希望通过这种创新的客户体验活动,让中国的消费者体验到这款车的技术性能,通过体验者的感受和口碑传播对雅科仕的品牌和品质进行更大范围的宣传。”

现代中国相关负责人表示,“在韩国市场,雅科仕用了十年时间,取代奔驰、宝马,成为韩国官方礼仪用车的第一品牌。现代汽车相信,只要有耐心,在中国市场,雅科仕也会占有自己的一席之地。”

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾:新华社资深记者　南辰

北京晨晖心理咨询中心首席咨询师　柏燕谊

主持人:汽车天下主持　梁洪

谁为汽车社会的文明缺失埋单

3 月 23 日上午,西安大学生药家鑫撞人后刺死伤者案在西安市中级人民法院开庭审理,庭审结束时法官宣布,经合议庭合议后择日宣判。

主持人:从法律的角度来说,药家鑫虽然是一个品学兼优的好学生,但他做了如此残忍的事情就必须要承担法律责任,这是没什么可商量的。这个事件之所以让我们如此痛心,最根本的原因是它暴露了教育的悲哀。

南辰:我认为我们的汽车社会负有一定的责任。近些年很多起交通肇事的恶性案例是由年轻人所犯,证明它不是一个孤案,而是一批刚刚跨过 18 岁成年人门槛的手里又有车钥匙的人犯下的群发性错误,这种群体性错误跟社会是有一定关系的。因为我们这个汽车社会太年轻了,进入汽车社会的步伐也太快了,很难避免一些比如教育不到位、学习不到位的问题。药家鑫在交通事故发生后的表现,也表明他对遇到恶性交通事故的心理准备和培训严重不足。

主持人:这个事件之后,我们意识到这是现在汽车社会当中暴露出来的新问题,谈到教育就必须要谈到驾校,很多人都觉得驾校教育也存在严重的缺失,基本上就是教会你一些基本的驾驶技能,对于心理方面甚至是社会责任感方面的教育是完全空白的,柏老师有什么看法?

柏燕谊:既然叫“校”,说明它的教育应该是多层面的,而不是单纯的技术型,那就叫师傅不叫“校”了。我刚才仔细回想了一下自己学车的经历,也考交规,也给你放一些照片幻灯片,播放一些事故现场等等,但是就我个人而言,我感觉是形式,完全就是底下同学该干什么就干什么,谁也不会去关注这些东西,觉得那些离我们太远了,没有起到一个教育的作用。我认为这个问题还是和驾校的教育方式,还有传授给学员的渠道是有关系的,所以我觉得在驾校的教育过程当中他们只注重技术教育,而忽略了多层面的心理教育和一些礼貌型的、道德型的教育等,我建议把这两个方面纳入考试范围。

主持人:站在汽车社会的角度看,中国父母对子女的爱到底哪些地方缺失了,而对于整个社会教育体系来讲,不管是驾校还是整个社会大环境都要考虑我们在进入汽车社会之后面临的一些新问题。

柏燕谊:首先家长要不要给子女买车这是一个要慎重考虑的问题,不给他一个行凶工具的话,他就很难通过这个工具来做一些伤害别人伤害自己的事情,我们不能不说其实药家鑫伤害张妙的同时也对自己造成了一生的重大伤害,对他的家庭造成重大伤害。

另外,父母应该起到良好的示范作用。90 年代的孩子确实是看着父母怎么开车,他以后就怎么做,如果在车上有自己的孩子,如果青少年还是未成年,当他们在你身边的时候,你别猛抢猛并开着窗户骂,这样一个行为会使孩子认为在车里可以随意发泄情绪。学校也应该给予相应的一些控制,这应该是一个硬性规定,校园里面不要有学生机动车,可能有人说凭什么,我们是有人权的,但是与安全、心智的担当能力和很多综合素质的成长相比较的话,这个还是滞后一些的好,要做到相互理解,至少学校应该出台相应的规定。

(实习记者 陈晓伟 整理)

MG3 突围 上汽双品牌战略再落一子

本报记者 张煦 北京报道

对于把自主品牌战略定为“十二五”发展重点的上汽集团来说,MG 品牌的迅速崛起犹为重要。与上汽的另一个自主品牌荣威相比,MG 无论在销量还是品牌知名度上都要略逊一筹。迅速上量,提升市场占有率,是 MG 的当务之急。

在这样的背景下,价格区间为 6.97 万元至 10.37 万元的入门级车型 MG3 被推上了市场。

这也是上汽完善双品牌战略的关键一步。如果 MG3 能如上汽所愿实现“量”的突破,不仅能大幅提升上汽乘用车的盈利能力,也能让 MG 品牌的重塑之路走得更顺畅一些。

上海汽车集团股份有限公司刚刚发布的 2010 年年报显示,2011 年,公司全年整车销售目标为 400 万辆,预计营业收入 3471 亿元,营业成本 2757 亿元。在 2011 年公司经营的主要任务中,“集成各类资源加快提升自主研发能力,确保荣威、MG 多款新车型成功上市,不断提升自主品牌销量规模”赫然在列。2011 年,上汽乘用车的销售目标设定为 23 万辆。

“MG3 是用来走量的”,上海汽车市场传播及公共关系部副总监汤跃进坦承,上汽乘用车将靠这款产品使 MG 品牌跻身主流市场。

值得一提的是,在小车领域,MG 一直长袖善舞。在 MG 的兴衰史中,小型车均起到了里程碑式的作用。在进入中国以前,MG3 车型是该品牌销量最高的车型。

目前,MG 品牌在上汽自主品牌阵营销量中所占比例未满三成。因此,MG 的销量将直接影响到上汽乘用车的规模是否能迅速扩张。

事实上,MG3 的入市对 MG 品牌的增值也有多层深意。首先,MG3 进一步完善了 MG 产品体系。目前,上汽乘用车 MG 品牌,已经拥有运动紧凑车型 MG6 Saloon 和 MG6 Fastback、跨界小车 MG 3SW、英国血统的中级车 MG 7 和跑车 MG TF。而此番进军竞争激烈的 A0 级小车市场,则使得 MG 体系更加周全。其次,这也使得上汽的双品牌战略更为清晰,荣威和 MG 得以相互取长补短,形成合力。

在盈利方面,2009 年,上汽自主品牌首次盈利,使得上汽集团董事长胡茂元“进一步提高核心竞争能力和国际经营能力”的自主品牌战略实现突破。自此,如何在“十二五”期间收获更多的利润,提升盈利能力便成为考量上汽自主品牌发展水平的标准之一。

在上海汽车品牌规划总监刘涛看来,虽然销量并不尽如人意,但品牌层面 MG 的溢价能力要高于荣威。

“让经销商提升盈利能力,是 MG3 担负的更重要的任务。”汤跃进说。

2010 年,继上汽通用五菱之后,上海通用、上海大众的整车年产销量分别突破 100 万辆,而公司自主品牌乘用车的销量为 16 万辆,虽然同比增长 78%,但与合资公司相比,仍有较大的增长空间。

在上汽的计划表中,“十二五”期间,将更加注重自主品牌和自主研发。上汽给上汽乘用车公司设定的产销目标是,于 2015 年实现年产销 70 万辆,这较此前乘用车公司自己提出的 60 万辆目标更为激进。

然而,2010 年,MG 品牌旗下小型车 MG3SW、中级车 MG7 的年销量分别为 6600 辆和 1600 辆,即使是上汽乘用车重推的个性紧凑车型 MG6 年销量也不过 2.1 万辆,与荣威 550 全年 8.18 万辆的成绩差距明显。因此,在荣威已经有了稳定销量和品牌知名度之后,MG 的迅速突围势在必行。

“欧洲标准、英国设计、上海制造,是 MG3 区别于其他车型的优势。”据汤跃进介绍,MG3 采用了最为严苛的欧洲技术标准,设计是英伦风格,且在上汽最先进的临港工厂制造。

在汤跃进看来,MG 甚至不能被简单称为自主品牌,而是中国人掌控的国际化品牌。与荣威“中国人自己的高端品牌”不同,MG 更强调英国血统和国际化定位。

“作为 MG 品牌旗下入门级车型,MG3 此番将以战略车型的高度进行全面推广。”汤跃进说。

尽管如此,MG3 的突围仍要面临诸多挑战。目前,A0 级小车市场是多家乘用车企业的战略腹地,雨燕、嘉年华、玛驰和同样来自上汽旗下合资品牌的新 Polo、晶锐、乐风等都是 MG3 的竞争对手。

“接下来,MG 的车型数量将比荣威更多。”上汽乘用车相关负责人称。一系列新车已经在酝酿当中。即将于 4 月份举行的上海车展上,全新两厢车型 MG5 也将全新亮相。

编辑:吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编:撒文静 2011.4.4



保障房“全速上马”隐忧

3 月 21 日,陕西召开一场别开生面的全省保障房工作会——增加了省长提问环节。事后有与会官员感慨“很紧张”

本报记者 陈文雅 张延龙 北京、西安报道

“我们市住房保障办有近三百号人，但主管的业务部门仍然忙不过来。最近经常开会,加班。”广州市住房保障办的一位工作人员向记者透露,“刚刚进行了一轮机构调整,把新的机构编制定下来。前几天领导还开会和我们强调了保障性住房的质量和安全问题。一方面大家要适应新的角色和职责,另一方面业务上的工作压力也比较大。”

这位工作人员说:“相比别的城市,我们的人员还是要充足一些,保障办 2008 年就挂牌了,保障房建设工作也早在几年前就开展起来了，一些城市连住房保障办都还没有成立，就更难办了。”

在很多地方,官员们还在“临时抱佛脚”地恶补住房保障的基本概念和具体操作层面的知识。

3 月 21 日,陕西召开一场别开生面的全省保障房工作会——增加了省长提问环节。事后有与会官员感慨“很紧张”。

当天上午 11 时，主管国土资源、环保和城乡建设等方面工作的陕西省委常委、陕西省副省长江泽林做主题发言,他专门预留了 30 分钟的时间用来提问,以“明确会议内容和需要完成的任务”。

被提问的官员涉及陕西各地市区县的财政部门、房管部门,一些官员对保障房的意义、所承担的建设任务等问题显得胸有成竹,但涉及具体政策和执行层面,有些回答则并不尽如人意。

在向铜川市官员提问铜川经济适用房是什么政策时，铜川市宜君县财政局局长吴范林回答说:“房子建好以后,用财政补贴的形式给予补助,分给他们。”

江泽林说,你回答错了,土地政府划拨,可以免城市建设维护费,还有相关的费用,财政不补贴。

渭南市国土资源局副局长赵磊在回答限价房的土地出让方式时，也给出了不正确答案。

“如果各自的工作任务都不明确，那就无异于瞎忙乎。”江泽林说,他请与会者记清楚全省 47.43 万套的目标任务,并要分得清廉租房、经适房、公共租赁房、限价房、廉租房货币补贴和棚户区改造 6 类不同的保障类型,各级相关部门要把这些数字、概念记在脑子里,放在心上。

“现在地方政府有‘问责制’的压力，所以各地对保障房建设都开始重视起来。”华远地产董事长任志强向记者表示。

2010 年,全国各省、直辖市和计划单列市分别和住建部签订了《2010 年住房保障工作目标责任书》,今年 3 月,住建部副部长齐骥表示,将出台针对地方政府住房保障工作问责制的具体考核办法,对未能按照《责任书》的要求完成保障性住房开工任务、竣工任务、资金到位任务等指标的地方政府,采用通报批评、责令整改、约谈地方政府主要行政负责人、推迟暂停保障性住房中央财政转移支付等处罚,对于情节严重、整改期内未按要求进行整改或者整改未达标的，对主要行政责任人记行政处分等。

然而,面对庞大的任务压力,很多地方政府仍未做好充分准备。

在河北石家庄,2011 年公租房建设的任务量比原计划增加了 24 倍。“这个数字并不是根据石家庄的保障房实际建设需要制定出来的，而是上头提了全国总共要建 1000 万套,把指标分解到河北省，河北省又把指标分解给我们。”石家庄市相关部门一位人士说,“这是政治任务，河北今年的保障性安居工程建设启动时，省领导就表态资金和用地会在 4 月 15 日前全部到位。为赶进度，项目匆匆忙忙上马,又是‘三边工程’——边起草文件、边规划、边施工。”

“仅靠政府的力量建设保障性住房是不够的。”陕西省住建厅住房保障处处长高亚弟说。

在陕西省保障房工作会议上,陕西省决定由陕西省政府和延长集团共同组建保障性住房建设公司，运作 100 亿左右的社会资金来帮助市县解决资金困难，同时鼓励各个市县采取多种措施筹措社会资金用于保障性住房建设。延长集团是陕西省的一号国企,2010 年集团收入破千亿元。财力雄厚的地方国企的介入，间接暗示了市县财政面对任务压力的尴尬。

然而，先期参与保障性住房建设的企业,却也同样面临许多无奈。在承建保障房的过程中,一些开发商发现,由于准备不充分，保障房项目的成本比预算大幅提高,并留下了很多隐患。

“广州市实际上把问责的部分压力转嫁给了开发商,比如说,以后商品房用地出让中，配建保障房比例将成为开发商竞标的条件之一,就是说,竞标者愿意配建的保障房越多，拿地的可能性就越大。开发商如不配合建设保障房,预售和确权会受限制。”广东某房地产开发企业人士说。

保利地产董事长宋广菊呼吁:“保障房的经营模式应该是国家多做一些赞助。”

上述人士说，该企业承建了几个保障房项目,发现问题重重,以后再进入保障房领域的时候会更慎重。“成本和收益很难平衡，虽然理论上来说我们能拿到 3%的费率。当中有很多不确定因素，比如我们有两个项目因为政府迟迟没有公布审核通过的保障房分配名单而导致财务成本大增。当初开工的时候，这些问题都是始料未及的。此外,因为保障房对建安成本比较敏感，原材料价格的变化都会对项目盈亏造成较大影响。”

下转 38 版





华侨城拟收南航三酒店 央企最大酒店业主路漫长

本报记者 周亚霖 北京报道

华侨城整合央企酒店的行动在提速。

日前，记者从华侨城集团相关人士处证实：华侨城近期可能“收编”南方航空旗下的三家酒店。华侨城一直被认为是整合央企剥离酒店资产的一大劲旅，如能顺利接收央企的酒店资产，华侨城或将成为持有酒店最多的地产公司之一。

华侨城在多个城市排兵布阵，运营着庞大的旅游和地产资产，未来几年，外部融资的需求较大。如果不是无偿划拨，这预示着华侨城整合央企酒店的道路会很漫长。

考察布点

据了解，华侨城集团高层非常重视整合央企剥离酒店资产的工作。集团高层多次奔赴各地的央企酒店考察。最近对南航酒店考察的就有华侨城股份公司于2010年初成立的酒店物业事业部的财务总监

> 华侨城大规模的整合资金会从何而来？作为集团酒店业务整合平台——华侨城股份有限公司会做何打算？

汪厚道和华侨城国际酒店管理公司的副总经理刘德思。

这次华侨城希望“收编”的其中一家酒店是新疆的南航明珠国际酒店。

2010年12月华侨城就曾表示，华侨城将成为承接央企非主业宾馆酒店分离重组的平台之一，此次承接央企非主业宾馆酒店分离重组的平台将不会超过5家。

一切早有准备。

就在2010年11月，国资委相关领导赴深圳华侨城考察，听取华侨城酒店发展情况的工作汇报。

2010年初，国资委对接收央企的条件划定为，要以旅游为主业、要有旅游酒店品牌、要拥有专业化的酒店管理队伍、要有对酒店产业的发展战略。显然，央企中符合这些条件的数量很少，只有华侨城等屈指可数的几家。

钱从哪里来？

按照华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱的估计，全国央企所属的酒店有2500家，即便不考虑近年来不动产飞速升值的情况，资产规模早就过千亿。按照深圳一家地产业内网站 www.banq.cn 资料显示，单是在深圳，以宾馆酒店为辅业的央企亦拥有至少21家酒店，如中石化、中石油、中国电信、中国移动、几大国有银行等。

国资委原先定下了无偿划转、协议转让、市场转让等多种方式。

但显然，无偿划拨的阻力很明显，赵焕焱就认为，无偿划拨的话，对于原来的央企而言，虽然不是自己的主业，占整体资产规模也不大，但真要白拿走，必会很心疼。

赵焕焱认为，如果以个位数交易，整合起来效率比较低。而最有效率的做法是将多个酒店做个资产包一起处理。

对于华侨城，“收编”3家酒店可能只是投石问路。华侨城大规模的整合资金会从何而来？作为集团酒店业务整合平台——华侨城股份有限公司会做何打算？

华侨城股份有限公司的年报显示公司的负债率在一年内上升较快，就是说华侨城股份公司近一两年重任之一还是地产开发，加大卖房力度来给付贷款。短期内，华侨城的资金并不松快。

有券商分析认为：“2010年华侨城资产负债率高达69.69%，创历史新高，同比增长了6.93个百分点。2010年华侨城经营活动产生的现金流量净额/负债为-0.16，经营活动产生的现金流量净额/带息债务为-0.28，经营活动产生的现金流量净额/流动负债为-0.27，经营活动产生的现金流量净额/净债务为-0.4，高财务杠杆使得华侨城在加息周期和房地产调控背景下有一定的财务风

国资委核定的四家以酒店为主营业务的央企

央企	酒店运营平台	旗下酒店品牌
中国中化集团公司	方兴地产	上海浦东金茂大厦、北京金茂威斯汀、深圳金茂JW万豪、三亚丽兹卡尔顿、希尔顿等
中国粮油食品(集团)有限公司	凯莱国际酒店管理有限公司	凯莱大饭店、凯莱大酒店、凯莱商务酒店、凯莱度假酒店等
华侨城集团公司	华侨城股份	华侨城、奥思廷、城市客栈等
南光(集团)有限公司	澳门中旅(国际)酒店管理有限公司	澳门富豪酒店、帝濠酒店、濠酒店、京都酒店、桂林环球大酒店和加拿大蒙特利尔枫桦苑假日酒店等

据公开资料整理

险，但是公司的流动比率高达1.45，息税折旧摊销前利润/负债为0.18，公司的货币资金为54亿，短期借款为44亿，另外，公司的主题公园能产生一定的现金流，暂时看，财务风险能得到控制。”

如果调控持续继续，整体环境恶化，华侨城地产业务回收资金的能力未能如2010年强劲，这对大规模地收购酒店不会是个好消息。

成长的烦恼

至少从未来的三年内看，华侨城股份有限公司整合酒店可能需要集团出钱出力。

华侨城董秘办对记者表示，对央企酒店的整合是由集团出面的。

从现状看，华侨城股份有限公司的地产开发和旅游开发都已经向集团借钱了。3月4日，华侨城股份有限公司公告称，公司2011-2012年度拟向华侨城集团公司申请新增加委托借款，额度为130亿元人民币。

一位分析师只是含蓄地和记者说，目前，判断一家公司资金紧张的标志可能就是国有资本的就向集团借钱，民营的就发信托、发高息票据。

然而华侨城集团也还面临着较大的外部融资的压力。

2月，华侨城集团公司发行了20亿元短期融资券。3月1日，其公告称拟发行14亿元5年期中期票据。

今年，华侨城集团公司就有两笔共计亿元的短期融资券到期。明后两年华侨城集团公司还分别有30亿元和20亿元的中期票据到期。

当华侨城酒店业务和主题公园及房地产、综合服务等统筹在一起综合开发的时候，“资本结构上容易引起成长的问题”。

资料显示，华侨城股份公司近三年旅游项目的投资需求增加，逐步扩大购买固定资产、无形资产和其他长期资产的现金支出规模，2009年及2010年1-9月，投资活动产生的现金流出量分别为43.10亿元、31.20亿元，2009年以来已减少投资活动的现金支出，但2009年及2010年1-9月华侨城投资活动产生的现金流量净额仍为负值，分别为-28.30亿元、-16.75亿元。未来三年对外投资规模预计将达到677.54亿元，外部融资的需求仍然较大，因投融资需求不断增加可能对企业未来带来一定的资金压力。

华侨城在各地运营的旅游项目数量繁多。

云南华侨城、天津华侨城预计在年内开业。武汉华侨城预计2012年开业，青岛华侨城项目已经于去年12月成立项目公司。“深圳欢乐海岸项目”一期预计在今年7月试运营。公司涉足城市将达到10个。显然，盖那么多主题公园，建那么景区，即便地价成本很低，即便能卖很多住宅来赚钱，但依然是件耗时耗力的事情。

未来，华侨城整合央企酒店，可能还会面临盈利能力的考验。毕竟绝大多数的央企酒店和华侨城擅长的主题式公园酒店和经济型酒店都是完全不同的模式。

恒大：土储过亿之后

本报记者 邬琼 实习记者 刘真真 广州、香港报道

3月30日，恒大低调处理了2010年业绩发布，所到媒体寥寥，大部分为香港媒体。许家印在业绩发布会之后不断收到恭喜的声音。

无论如何，对于恒大而言，2010年是成功的一年。2010年恒大合约销售504.2亿元，净利润80.2亿元，净利润增长616%，土地储备规模年末达到9600万平方米，年开发规模达到3300万平方米。

恒大总裁夏海钧3月31日在业绩发布会上表示，2011年，恒大供货量将达到3000万平方米。

换言之，2011年，恒大在规模层面依然是国内最大。但核心是，接下来恒大要干什么？继续扩大规模？抑或在内容层面转型？

夏海钧在3月30日的业绩发布会上表示，恒大不会再为土地储备增加土地储备，仅会进行补充性土地储备。

但事实是，在三线城市拥有大量土地储备之后，恒大已然开始谋划向一、二线城市谋取更多的土地。

旅游及文化

对规模层面的追求，恒大似乎是曲径通幽。

3月30日，夏海钧在恒大业绩发布会上透露的一个数据不为人关注，即恒大目前土地储备当中20%为旅游地产。

“我们在一线城市及重点的二线城市的土地储备会以旅游地产的模式为主。”夏海钧说。

夏海钧并未透露恒大旅游地产的具体运营模式，实际上，恒大目前已在武汉及成都等多个城市开展旅游地产项目。武汉恒大金碧天下位于湖北鄂州市红莲湖东北岸，毗邻5.5平方公里的红莲湖，靠近武汉规划的华中大型旅游港，恒大投资10亿元再次规划了运动、健康、商业及会议等相关设施。

恒大目前所谓旅游地产并没有成熟的特色运营模式，仅仅是大型住宅社区配以酒店、会议及商业配套等模式进行运营。

有业内人士认为，恒大谓之旅游地产，与土地相关，一方面以旅游的名义在兴建社区的同时配以酒店、会议及商业设施将有利于向地方政府申请及洽谈土地；此外在营销层面，恒大更愿意将此类新楼盘定位高端，即在核心城市搭建恒大自己商务平台。

上述业内人士认为，这是恒大在二线城市及一线城市获取土地资源的重要途径，地方政府在规划旅游区域需要相关住宅、商业、会议及宾馆配套时，对恒大而言即意味着机会。

该人士认为，恒大目前已经进入足球及排球等领域，并通过体育产业配套的形式在旅游地产层面形成概念，便于其做项目规划，如在北京运作文化产业的话，那么多层面的概念将更加有利于其产品运作。

恒大在2010年在北京注册成立文化公司，夏海钧曾透露，恒大注册文化公司与地产业务相关，公司有意文化地产。

> 恒大目前一是快速获取土地，大规模开发，二是获取大规模、开发周期相对较长的土地，但恒大无法在一个城市获得长期项目资源，并形成可持续性发展

恒大目前已然布局三个一线城市，其中进入深圳是通过股权拍卖，收购深建集团70%的股权，进入上海则是通过旅游地产模式，在城市周边区域获得大量土地。上述业内人士表示，不排除恒大以文化地产的形式曲线进入北京。

平衡

夏海钧在业绩发布会上表示，上市后的一轮发展在于战略，其核心是当多数发展商开始强调二线城市的时候，恒大已经完成二线城市布局。2010年，开发商开始重视三线城市时，恒大在三线城市的布局已经达到公司总业务布局的63%。

“三线城市的项目在今年已经形成供应，项目卖得很好。”夏海钧说。

这也意味着，恒大日渐远离广州，已数年没有在广州土地市场获得土地，其一线城市的份额开始减少。

因此，目前加重一线城市的布局，是其实现不同类型城市布局重点，目前恒大在一线城市的土地规模过小。

恒大从万科手中抢夺深建股权，获得的土地除有部分住宅项目之外，亦有部分商业项目，便于恒大在深圳扎根。

恒大目前的模式，一是快速获取土地，大规模开发，二是获取大规模、开发周期相对较长的土地，但恒大无法在一个城市获得长期项目资源，并形成可持续性发展。

目前，恒大区域公司的拓展模式让同行颇为感慨，其对区域公司获取项目采取激励性政策，每多获取一个项目均有奖金予以激励，但同时区域公司项目拓展无法达到任务则会被罚。

此类激励性政策对于公司迅速拓展土地储备有利，但是非常规性的土地获取方式的副作用也迫使恒大向规模维持开发的道路上走。

“他们需要在一个城市做深，他们对已经做深的广州似乎都要放弃了，过于追求规模。”有广州地产界人士表示。

在土地储备过亿之后，以三线城市维持规模，同时在一、二线城市通过商业地产和旅游地产深入，形成可持续性开发似乎成为恒大目前考虑的重点。

“无论以什么方式获取土地，这些方式至少说明恒大在一线城市并非没有想法。”上述广州地产界人士表示。

深振业年报玄机 股权之争暗留伏笔

本报记者 廖杰华 深圳报道

2010年，曾引发过国内资本市场最轰动股权争夺战的深振业A(000006)发布了2010年年报。报告期内，深振业实现归属上市公司股东净利润4.81亿元，每股净收益约0.63元，分别同比增长47.58%和47.59%。

在3月30日下午举行的投资者交流会上，曾与大股东深圳国资局争夺深振业股权的第二大股东宝能系也派出代表到场，其表示，之前举牌深振业主要从投资角度考虑，希望深振业能给股东带来高回报。

不过，引人注目的是，年报显示，宝能系旗下的一致行动人姚振华和姚建辉两兄弟控制的钜盛华实业和银通投资在去年四季度持续加仓深振业，占深振业总股本的比例也从三季度末时的8.17%提升至10%，自然人马信琪的持股比例也大幅上升至4.91%。

知情人士称，深圳国资局原本可以通过注资一劳永逸地解决股权之争的问题，但宏观调控阻止了这一步伐，随着第二股东的持股比例持续上升，不排除深圳国资局有进一步的动作。

靓丽年报

年报显示，2010年深振业实现营业收入23.39亿元，同期增长26.47%；净利润4.82亿元，同比上涨47.58%，拟每10股送3股派发现金股利0.6元。

截至报告期末，深振业共有土地储备约300万平方米，分布在深圳、惠州、长沙、天津、西安、南宁六个地区，土地储备价格相对较低。据一家机构2010年11月对125家内地上市房企土地储备的排名，深振业位列第32位。

深振业高层表示，营业利润及净利润增长的主要原因是报告期内，结算项目、结算面积同比增加以及天津项目因价值回升转回原计提的存货跌价准备。

深振业董事长李永明预计，2011年在建和新开工面积将再创历史新高，可售资源面积达到70万平方米，相当于2010年的近2倍，2011年资产负债率将保持不高于75%。

2010年末，深振业持有货币资金余额16.65亿元，较上年末增长118.62%，每股经营活动现金流量1.43元，较上年末增长95.89%。

不过，被李永明重点提及的还是2010年提出的“百亿集团”发展战略，按照当时的构想，要力争在五至十年时间，实现总资产、净资产和销售收入的百亿计划。

在李永明看来，总资产过百亿会很快，净资产和销售收入过百亿需要一些时间，但基本会同时达到。

知情人士称，作为深圳国资局旗下公司，如果不是宏观调控的影响，融资不暂停，深振业的百亿目标有可能通过大股东深圳国资局的注资一步到位。

股权之争

对于成立于1989年的这家老牌房地产企业而言，吸引市场的不是业绩而是股权之争。

2010年7月20日，深振业公告称，宝能系旗下的姚氏兄弟曾通过增持，合计持有深振业A3804.7万股股份，占深振业A总股本的5%，威胁到了第一大股东深圳市国资局的地位。

7月30日，深振业再次公告，现第一大股东深圳国资局及其一致行动人，于7月26日—29日购入深振业股票3793.37万股达到5%的举牌线。国资局对深振业A的合计持股比例由此猛升至27.06%。

双方大幅增持直接拉动深振业的股价大幅飙升。在7月19日到29日短短几天内，深振业股价由底部的5.55元飙升到9.45元，涨幅高达70%。

此后的12月7日，由于宝能系的再次大举买入，深振业再度发力。12月1日至12月7日间5个交易日，深振业逆市大涨31.98%。

随着3月31日年报的公布，有关深振业的股权之争再次浮出水面。

年报显示，宝能系旗下的一致行动人姚振华和姚建辉两兄弟控制的钜盛华实业和银通投资在去年四季度持续加仓深振业，截至2010年12月31日，钜盛华实业和银通投资共持有深振业股票7609.62万股，较2010年三季度末的持股量增加2022.01万股，占深振业总股本的比例也从三季度末的8.17%提升至10%。

除姚氏兄弟外，另有两位自然人也被市场关注。在深振业2010年的三季报中，两位自然人马信琪和郑素娥分别以2837.53万股和724.55万股的持股量位居当期深振业10大流通股东的第4和第9位。在最新披露的年报中，郑素娥已经离场，但马信琪的持股量却增至3732万股，约占深振业总股本的4.91%，离5%的举牌线仅一步之遥。资料显示，马信琪和郑素娥曾多次共同出现在同一只个股的前十大股东名单中。

现在尚无法证实马信琪是看好深振业的长期提振价值还是与姚氏兄弟存在关联关系。

经过不断的增持后，以深圳国资局为代表的国资系持股比例达到29.05%，接近30%的举牌上线，再度大幅增持的空间已不多。

上述知情人士透露，目前深圳国资委旗下几家地产公司只剩下深振业的质地最优良，深圳国资局通过注资实现对深振业的绝对控股，解决股权之争问题，但随着宏观调控的继续，资产注入在短期内已不可行，因此围绕深振业的股权争夺有可能继续上演。

保障房“全速上马”隐忧

上接37版

对开发商建设保障房项目的优惠政策，很多地方也一直没有实质性的动作。“如果在商品房小区配建保障房，向银行贷款的时候都是整个项目一起走，因为当时土地拍卖的时候是一整块地拍，签订土地出让协议也是一整块地一起拿，所以你也不可能把它分成两块地，再分别贷款。”

这个问题也同样得到了浙江绿城房产建设公司总经理曹舟南的认同。“我们和地方政府谈判，财务成本由谁承担都要讲清楚，我们只是做一个融资主体，说好这笔钱垫多久，地方政府如果要拖欠房款，财务费用就会提高，这部分还是要由地方政府来承担。”他说。

曹表示，绿城和各地政府谈保障房项目合作时，发现很多地方政府都还只是干着急，对于操作模式、投资主体、付款方式等并没有明确的定论。

目前，保障房建设的主要模式有费率模式和BOT两种，前者一般是由开发商代建，地方政府给予固定比例的管理费（通常是建安成本的3%），后者则一般是开发商建好后，由地方政府按照一定的价格将房产回购。费率模式是地方政府较普遍采用的模式。“我们在杭州、温州、青岛的保障房项目都是采用费率模式，只有南京采取了变异的BOT模式。”曹说。

许多地方政府还在为保障房建设的资金缺口而头疼，不过近期业内传出消息，参与保障房项目的建筑企业和房地产公司将获得更多的政策倾斜，在大片低价拿地、加快商品房周转等方面具有更大的优势，部分有保障房项目的地产或城投公司的再融资重新开放也在讨论之中。

“保障房真正的难题不在建或资金。”住建部政策研究中心副主任秦虹认为，后续的经营管理才是最大的挑战，“如何准入、退出、审核、管理、分配？能不能让有限的公租房资源真正落实在需要的人身上？相关制度建设很重要。”一哄而上，仓促开工，建完拉倒，最终由谁买单，由谁收场？

刘晓光版奥特莱斯求解招商难

本报记者 贾华杰 青岛、北京报道

刘晓光去年有140多天在飞行,考察了86个项目。对于重庆观音桥,刘晓光印象深刻,有住宅、有购物、有娱乐、有餐饮,各种设施混杂,晚上灯火通明,总是热热闹闹。首创置业现在重点推进的奥特莱斯就类似小型版的重庆观音桥。

3月25日下午,青岛,首创置业董事长刘晓光接受本报记者采访时,指着自己身上穿的西服说:"我身上穿的喜登路在国内卖一万六,在香港卖七八千,在奥特莱斯只需要三四千元就可以了,质量一样的好。"

去年,刘晓光在美国,见一个中国人一口气买了一百条同一个品牌的裤子,刘晓光就问他,"你买了这么多, 为什么?""这品牌的裤子, 在国内要卖1000块,在这只要20美金。"刘晓光说,把奥特莱斯大规模地引进到国内,让中国人不出门也能享受到好产品。

现在真正需要发愁的是如何招商。这对地产企业来说,是新课题,对奥特莱斯(中国)尤其难的是,现在中国内地成功的奥特莱斯,如燕莎奥特莱斯等都位于城市中心或者副中心,而刘晓光想创造的是远郊区型的奥特莱斯。

> 国内有些奥特莱斯的经营往往存在两种现象,一是只有折扣, 没有国际品牌;二是虽然有国际品牌,但折扣力度不够大,品类不够多

接受记者采访后,刘晓光给在身边的奥特莱斯营销总监王鸿丽递了一张名片,"你去跟这公司谈谈, 他们有很多国内品牌资源"。看来,地产出身的首创置业,现在更加关心的是商业资源。

旧瓶新酒

年内将开业的佛山奥特莱斯"芭蕾雨",不仅有奥特莱斯卖场,还配套有休闲度假产业以及低密度的高档住宅区。刘晓光在奥特莱斯的旧概念下,打算创造出新的玩法。

刘晓光说,首创置业谈转型实际上已经有三年了,也经历了几个阶段,刚开始我们想把基建和地产结合起来,再后来在天津搞教育和地产结合的项目,接着就是普通的商业和地产业务,而奥特莱斯芭蕾雨的思路则是把产业和地产结合起来。

刘认为,对于地方而言,这种业态将获得更大的可持续性,"每10个平方米, 需要有一个工作岗位,一天有上万辆的停车。比如奥特莱斯佛山项目一期计划了6000个停车位,二期还将修建5000个停车位。"这种开发模式能够为地方政府带来就业和税收。

首创计划首期开业的奥特莱斯有北京房山、佛山三水、浙江湖州和海南万宁。

奥特莱斯中国营销总监王鸿丽说:"首创模式与万达模式的不同, 万达在核心区,首创在城市周边的远郊区;首创奥特莱斯比万达的体量更大;万达是高密度的,我们是低密度的。"

王鸿丽说, 选定浙江湖州建设奥特莱斯,就是因为周边有6个发达的城市,都在40多分钟的车程内。40分钟车程意味着在土地成本与便利性之间做出了平衡,奥特莱斯可以拿到尽可能低的地价。

刘晓光认为,一些大城市,从工作到住所,每天要花3个小时,我们付出的代价太大了。

按照计划,奥特莱斯物业60%最终会出售,但奥特莱斯卖场、高档酒店以及购物中心等首创会选择持有。

不过,具体到每个项目,选择持有的比例并不一样,奥特莱斯(中国)商业运营管理公司副总经理贾通利说:"现在奥特莱斯的商业配置,并不是订单式的,比如说宜家这样类型的公司就坚持自己持有物业。"

同时,奥特莱斯寄希望住宅部分销售能够平衡商业项目的现金流,房山长阳项目的销售给了刘晓光信心。"3月初,我们开盘,当天是320套房源,一开始就卖出去290多套,我们是可以当天清盘的,但还是有意识地控制了一下。"

奥特莱斯中国营销总监王鸿丽说,好的消息是,房山奥特莱斯项目住宅已经销售了30亿元,现金流为正。

利益捆绑

与住宅相比, 商业地产尚在摸索阶段。刘晓光说,他已经在公司架构和人力资源的配置上为奥特莱斯芭蕾雨的项目拓展做好了准备。"我们专门挖来了北京燕莎的管理团队。"商业管理公司董事长是万文英,是知名商业地产北京燕莎商城原总经理。

公司的治理结构是,设在香港的奥特莱斯(中国)公司,两大股东为首创置业和中国基建,奥特莱斯投资公司则是设在内地运营平台,下管奥特莱斯的开发公司和商业运营管理公司。



刘晓光 首创置业董事长 PHOTOTEX/供图

奥特莱斯(中国)的商管运营是由法资商业地产公司SCC与英国FREEPORT联合投资成立OOM商业运营公司,负责芭蕾雨的整体商业运营。

法国SCC是大型商业中心的独立建造商和全球顶级名牌商品折扣商,在全球发达国家的中心城市经营管理着150多处世界名牌折扣中心,与全世界最著名的500个品牌保持合作。

英国FREEPORT则是欧洲最早成立的、最大的奥特莱斯商业管理机构之一,目前他们管理着由FREEPORT基金投资的全部奥特莱斯项目。

为了争取这两家品牌"集成商",奥特莱斯(中国)让出了商管公司75%的股份。外资公司非常清楚,他们能提供什么,以及应该获得什么。一位业内人士称,在股权问题上,首创与商管公司谈判曾经如火如荼, 而法、英合资公司最终主导了商管公司的主导权。

刘晓光说, 国内尚无真正的奥特莱斯。"品牌和价格是奥特莱斯这种业态的基础。目前,国内有些奥特莱斯的经营往往存在两种现象,一是只有折扣,没有国际品牌;二是虽然有国际品牌,但折扣力度不够大,品类不够多。"

首创奥特莱斯选择国外公司的主要原因是,"人家掌握着品牌资源"。刘晓光对于能否掌握品牌对奥特莱斯的重要性认识得很清楚。"在香港机场附近有个奥特莱斯店,刚开业人很多,没多久就不行了,品牌很少, 人气也不旺。原来他们是自己单干的,自己组织货源,根本没有竞争力。"

力解招商难

显然,在国内做奥特莱斯的"死结"出在供应上, 为了准备房山和佛山项目的开业,奥特莱斯(中国)强调自己储备了600多个品牌。

招商人员说,佛山三水项目已经签约了160多家。为了吸引这些品牌入驻,除了传统的流水倒扣等优惠政策外,我们还提出可以合作开发,比如芭蕾雨会有许多其他的商业配套以及住宅项目,这些商户都可以用来联合投资。

为了装满商铺,奥特莱斯还试图将国内品牌引进来,"总体计划是国内品牌和国际品牌对半",不过,这种做法在引进大量商户的同时,也为后续管理提出了挑战。国信证券相关研究报告就指出, 本土品牌存在局限,短期内难以成为奥特莱斯品牌汇聚力的提供者。

此外,刘晓光还是对没有能够与美国西蒙谈妥合同方案略显遗憾。美国西蒙公司是美国最大的零售地产领域开发商,在美国运营着71家奥特莱斯购物中心。"好多美国牌子,人家掌握着,你根本没法去谈,谈也只能谈到6折,这个价格是没有吸引力的。"

刘晓光说, 原来计划一年开业三个,外国品牌合作方担心你是不是速度太快了,各种品牌和配套可能都跟不上。"现在想的是,一年保持两个,2011年开两个,这样有15个的规模就好了。"

从推土地到推产业 地方政府土地经谋变

本报记者 胡芳洁 北京报道

土地市场随着房地产调控转冷,开发商拿地热情减退,地方政府的推地方向开始发生明显的转变。

转向

"根据'十二五'规划,房地产的地位被弱化。一些地方政府的规划正在酝酿之中。现在地方政府的规划,也开始弱化房地产,一个比较明显的变化是,过去地方都是推土地,现在改成推项目,主要是产业类的项目,如旅游、商业等。"为多个城市政府提供咨询服务的北京大岳咨询公司总监李伟说。

李伟表示,随着宏观政策的变化,地方政府开始弱化房地产的地位,并向受到政策鼓励的产业类项目转向。

在这种背景下,城市政府在运作的细节上也出现转变, 例如此前做城市发展规划,大多由一些地产类的顾问机构牵头,现在转向综合性的顾问机构;在组织方式上,以前主要由房管局、国土局来做,现在变成由发改委来做。

海口市的转向非常明显。

据本报了解,海口市正在酝酿推出支撑其"十二五"规划的一系列项目。一位参与该项工作的人士对本报表示,这些项目预计会在未来两个月内推出,一产、二产、三产都会包括,该项工作由当地发改委负责。

"以前地方政府有规划,有自己的想法,但是没有成熟的项目来支撑,只有宏观上的投资目标,只能依靠投资人来实现。但是现在,要真正实现向产业的转向,要求政府注重项目的深度,在推出之前,首先要将项目谋划出来,一是项目功能清晰,二是投资人的商业模式清晰, 具体投什么、靠什么挣钱。"上述人士表示。

据了解,海口市接下来的一个重要定位是作为海南国际旅游岛的中心城市,此次将要推出的项目,至少包括以下四大类:一是城市功能方面,包括道路、文化卫生环境、旧城改造、骑楼改造和提升等;二是旅游项目,包括红树林湿地公园、火山群地质公园等;三是工业产业,涉及到低碳、环保方面的产业,如低碳汽车、光伏发电等;四是其他配套设施,包括小城镇发展等。

这位人士表示,从海口市将要推出的项目看,房地产项目越来越少,主要是产业类项目,只是部分产业项目中,还带有一些房地产的色彩。"例如骑楼改造,会涉及到商业地产,旧城改造也可能涉及房地产。"这位人士表示。

在今年2月13日海口市第十四届人民代表大会第六次会议上,海口市长冀文林做2011年政府工作报告,提到"十二五"工作的重点之一是"培育现代产业体系,积蓄经济发展后劲";而在2006年,海口市政府工作报告中,对"十一五"的工作重点之一是"提升城市品位, 打造温馨宜居城市和理想的第二居住地",这一提法,在"十二五"的重点工作中,已经不存在。

主动与被动

"海南要实现可持续发展,依靠土地财政不是长久之计。"中国(海南)改革发展研究院海南发展研究所所长夏锋表示,产业是发展的基础, 海口是海南发展的领头羊,应该有一定的示范效应。

"现在土地政策中央抓得紧了,土地总是有限的,一块地卖掉了,对周边劳动力的改善并不大,发展产业的好处在于:一是政府能够获得稳定的税收来源,当然,这一税收体系仍然需要改革;二是能够带动本地居民的就业,提高收入水平。这符合海口产业支撑的转向。"夏锋说。

这一转向,短期内对政府财政收入的影响如何,夏锋表示,这很难预测。

本报根据海口市土地出让的数据统计,2010年全年, 海口市共出让65宗土地,土地出让金52亿元。实际上,受海南国际旅游岛建设规划的影响, 为了避免热钱炒作房地产, 海南省在去年初一度暂停土地出让;从去年的成交记录来看,所出让的地块多为小幅地块, 绝大部分用地面积都在10万平方米以内。

海口市2010年土地出让收入、面积

成交价格(万元)	用地性质	面积(平方米)
18698.2689	机关团体,科教,交通,医卫慈善用地	251801.3
235895.02	住宅	714049.01
5906.35	公共设施用地	32306.41
12894.62	工业用地	501039.43
247850.21	商务金融用地	415526.3
521244.4689 万元	合计	1914722.45 平方米

据海口市国土资源局数据整理

今年以来随着房地产调控的加强,土地市场持续冷清。从政府公布的成交数据来看,2011年以来,海口市一共成交了两块住宅用地,成交金额都不到1亿元,其余则为工业及公共设施用地,3月份以来没有任何地块成交。

"现在投资人都在观望,地产商也在观望,都非常慎重。"上述海口市"十二五"项目规划的参与人士表示。

城市政府向产业转向,顺应经济发展的转型是一个方面,同时,房地产行业所面临的严峻环境也促使地方政府不得不改变发展思路。

阳光100置业集团常务副总经理范小冲表示,地方政府肯定是想推土地的,毕竟现在土地财政依然是地方政府的命根子。

"但是现在卖地,住宅用地受到的调控很多。推产业,一方面是符合中央的精神,名正言顺;另一方面,由于现在土地性质转变成居住用地,受指标的限制,发展产业对那些性质还没有变过来的土地有便利之处。"范小冲说。

实际上,海口在房地产的发展上有一些先天的困境。旅游、度假是海南省的主要吸引力,海滨生活、热带资源主要是三亚区域或者是五指山以南区域的优势,位于五指山以北的海口,已不属于热带,气候条件上无法与三亚相提并论。

"三亚的房子,基本上是来自全国的购买者;而海口,本土化的程度更高一些。"范小冲说。

海口的产业倾向伴随着海南国际旅游岛的建设机遇而开展,自然为其增加了吸引力。

中国土地勘测规划院副总工程师邹晓云认为,发展产业,追求的不是短期效益,但是由政府来进行整体操作,能够提高土地的利用率, 提升综合效益。"经过整体性的开发,土地价值会提升。"他说。

不过邹晓云也表示,大规模地做产业也存在一定的风险。"因为这需要前期的市场预测准确、到位,符合市场的需求,才不会浪费资源。政府对市场的反应往往是迟钝的。地方的项目,基本上是由政府在操刀,如果政府对市场并不是特别了解, 会存在盲目性。"邹晓云说。

田明的苹果派

本报记者 陈哲 南京报道

一改从前的西装革履,田明身着格子毛衫走上有着整面投影屏的暗色舞台,用PPT和略存拘谨的随意, 发布10岁朗诗的第二代绿色住宅产品。

"与市场景不景气无关。这次因为是换代的产品,所以我再次出来。"针对提问者对朗诗此为与市场下行之间所做的联想,田明的语气不容置疑。

事实上,敏行讷言的田明对产品的创新一直充满兴趣和自豪感。即便常称自己是产品科技细节的门外汉, 在很多私下的场合里, 他还是愿意耗费大量的时间来向朋友、同行谈论朗诗在技术运用上的突破和生活方式的改变。

田明随身的黑色公文包里,通常装着几样便携式仪器:一台是甲醛监测仪,用来检测室内空气质量;一台红外成像仪,用来观察建筑的能耗,"别人看房产,多是看地段,我就关注它的'颜色',从仪器里看过去,那个建筑是绿色的,说明它的能效高,是红色说明它的能耗大,有大量的能量浪费掉了。"

但国内房产市场习惯了由地段、价格、升值空间这类元素组成的话语体系,朗诗研发中心里那些节能术语令人生畏。于是这家曾被外界认为有着严谨风格的科技型地产企业,开始尝试在各种令普罗大众不知所云的节能建筑术语之外,添加更为亲和的前卫元素。

节能建筑的市场前景远大,但革新绝非易事。虽然方向明确多年,但相关政策对低碳建筑仍然没有实质性的区别性对待。与之对比的是,在朗诗的取经地德国,有专门的权威机构给新建建筑按照绿色标准评级,政府对不同级别的房地产在售价、贷款政策、租金、税收等方面进行区别对待。在这样的宏观环境下,对市场的培育更是一道漫长的难题。

于是, 从初涉地产便确定走节能科技住宅方向开始, 田明选择了一种近乎倔强的方式,来保证其做绿色地产的系统性和一致性。

朗诗坚持所有的拿地行为都通过公开市场,他划定一条底线,便吩咐下属参加竞拍,"我从不去现场,能拿就拿,不拿地王,不建豪宅。"在朗诗新进华东重镇武汉市场前,团队在当地常驻一年多,看了不下上百块地,竞拍不少于5次,直到去年才拿到一块地。

就全国布局而言,田明认为:"这方面会更加谨慎。房价变化传导到地价变化会有一个过程,所以我们会选择耐心等待合适的机会出现。从区域上看,长三角依然是大本营,我们去年已经进入了华中、西南,这些都是拓展的重点。今年的战略突破口,是环渤海、华南地区。"

房企地根之外是银根。朗诗早有上市计划,但多年未能如愿。在市场波动的时间里,很多人问田明, 朗诗的IPO计划有否改变,会不会采取措施救火。田的回答是:"我们一直在准备,但是也不是说少了这个渠道朗诗就不能发展。即便上市的大门晚一点开启,相信那时候进来的朗诗已经更壮大了一些。"

田明要求公司拥有极为安全的负债结构, 一面严格控制银行和信托这类刚性负债, 一面通过快速持续运转获取来自预售、供应链体系的弹性较强的负债。过去几年,朗诗的资产周转率保持在100%,而上市房企的平均水平在40%左右。

"即便是房产市场下行30%,我敢说我们也能够保持盈亏平衡。如果此刻有很好的项目,我们也不怕提高现在的负债率,目前朗诗的负债率过低。"田明说。

雄心勃勃的田明对加速发展的渴望不言自明。一位同田明常年共事的人说,他一天工作十几个小时是常态,总是有极强的紧迫感。尤其在这个房地产业遭遇历史性转型的当口,他明白,相比前iPhone时代的微软之于苹果,朗诗面临的风险要更复杂和强大。

这个领域的浮躁被认为是许多行外人无法感受到的,这轮调控将这种气质显露无疑。"有的人从行业里面跑出去了,有的人去追商业地产,有的人改向保障房,相信最后能坚守下来, 坚持提升产品质量的寥寥无几。"一位观察人士说。

田明用近乎苛刻的创新学习要求和纪律来掌控朗诗。在他的主导下, 公司内部有常态的高强度培训和专题讨论。运营中严厉的流程控制甚至被一些员工称为类军事化管理。田明坚持认为学习和创新是保持朗诗差异化发展的必需,"我要问你,有严格流程和持续培训, 到底是企业的福利还是负担?"

朗诗拥有地产商中鲜见的CTO(首席技术官),但田明不认为自己会变成技术控。倡导用绿色思维去开发产品、消费产品,是他真正希望去传达给公司和市场的。在这样的理念中,技术是基础,但更是手段。这无疑与苹果的精髓相仿:乔布斯热销品天马行空的技术背后,是其对新生活方式的创造。

不过, 田明的志向显然不在做成一道融合了苹果精神的甜点, 而是一片结满果实的森林。

招商地产:三年再造

本报记者 廖杰华 实习记者 刘真真 深圳报道

3月22日,招商地产发布2010年全年业绩,公告显示2010年招商地产实现营业收入总额为137.82亿元,较上年增长36%;归属于上市公司股东的净利润20.11亿元,较上年增长22%。

针对公司业绩,有西南证券分析指出公司业绩实现略低于预期,而与招商地产并称为"招万保金"的其他三家房企则似乎都有着不错的业绩,招商地产2010年实现销售额146.25亿,与去年基本持平。招商地产董事长林少斌指出,公司要的是有质量的增长,是能够给股东带来利润以及净利润的贡献,而不是单纯追求销售量。

招商地产作为一家龙头房企,虽然在10年内已经由最初规模的40亿跃升至600亿,相应利润也翻了10倍,但相较于万科、保利等其他企业的发展速度,仍不免有"发展过慢"之嫌,甚至有声音直指招商已经"被甩出第一梯队"。 林少斌接受访谈时坦言"对这种状况我们自己也不太满意",同时他也持有另外一个观点:虽然在销售额及土地储备量方面,招商并不占优势,但一旦出手拿到的土地均处城市核心区域。他表示:"这些土地的开发速度都是要保证效益、保证更高回报的开发速度,个人认为必须从长远来看,再过十年再下定论可能更好。"

目前,招商局集团已提出"继承、创新、跨越"的未来十年战略,作为洋务运动的引领企业以及目前硕果仅存的百年老店,所谓"跨越"的意义在于一方面是要继承过去百年积淀的人文底蕴,另外一方面是要延续过去十年来集团快速发展所带来的成果积累,要实现这个跨越,招商地产无疑是集团战略布局的重头戏。林少斌表示:"2018年公司计划实现1000亿销售额,我们的目标是2020年进入前十强。"同时,他还指出:公司未来将会有一系列变化,一方面是有集团大股东予以诸多资源的支持;另一方面公司也将加快规模化发展的步伐,积极参与集团内外合作伙伴的战略协同,挖掘商业地产、金融地产的发展机会。目前,公司也正在着手研究各类产品和洽谈工作,估计上半年就会有行动。

访谈

四年再造偏保守

经济观察报:*去年你是总经理,现在是董事长,从总经理到董事长,对你而言改变的是什么?*

林少斌:总经理更多关注执行层面,而董事长重点会放在公司战略规划和长远规划。对我而言,这段时间最重要的事情是做公司三年、五年、十年发展规划。三年的事情必须办到,而且要落实;五年是中期目标,如果五年目标达不到,十年就很难办;十年可以说是长期,但实际上也只是弹指一挥间。

去年我们讲四年再造一个招商地产,鉴于现在的调控形势,估计会有影响,但这对所有业内企业都是一样的。总的来说,我们认为城市化仍然是国家经济发展最重要的驱动因素,并将为房地产及其相关产业带来发展机遇。就自身发展而言,四年再造偏保守,可能较准确的应该是三年再造。

经济观察报:*如何衡量三年再造最终能否实现?*

林少斌:现在的房地产业舆论导向似乎更关注追求销售规模,对于这一点我持保留态度,我们需要更多地关注有质量的增长,更多地鼓励给股东和社会创造价值。对于再造招商地产,我希望各方面指标都翻一番,最重要的是利润要翻番。正在制定的三年、五年、十年规划,跟以前最大的不同是将大幅提速。但不是单纯追求销售量,而是追求利润,追求股东回报。

经济观察报:*过去几年招商地产受到的最大批评是慢,你怎么看?*

林少斌:确实,最近一两年我们受到了这样的批评。过去十年,也是我担任总经理的十年,公司规模效益都翻了10倍,应该说就自身而言,并不慢,按照企业正常的增长速度来说,也不慢,但跟某些同行比,显然别人增长得更快,这是未来发展中我们会更要关注的问题。我们一方面感受到了同行跨越式发展带来的压力,但另一方面也觉得如果我们自己的管理能力和管理水平做得比较扎实,抗风险能力就会比较强,这点还要继续坚持。招商局集团经历过1997年亚洲金融风暴和2008年金融海啸这两次冲击。第一次几遭灭顶之灾,第二次基本上没什么损失,很大程度上就是因为近年来比较注意"规模、质量、效益"的均衡,带来了较好的抗风险能力。

在发展的过程中我们时刻注意风险防范。这种理念,在一个行业高速发展的时代也许会显得保守,但是在一个行业大调整的时代,可能是有效的。

经济观察报:*未来十年,大股东招商局会在哪些方面实质性地支持招商地产?*

林少斌:我觉得大概分三方面。

第一是资源,大股东拥有较多土地资源,包括大家熟悉的蛇口工业区和漳州开发区;另外,大股东在各个产业里面拥有一些土地,比如蛇口太子湾的开发实际上是码头的改造,就这点而言,招商局在全国拥有很多这样的码头,随着时代的变迁,经济增长方式的转变,很多土地都可以集约再利用,这些都可以改造成为综合开发用地。

第二是金融和产业的互动,这是招商局的特点。招商局旗下的金融业实力强大,同时兼有金融业和实业的产业格局。现在招商局内部正在启动一个地产金融工程,充分利用境内、境外两个融资平台,把很多金融产品和地产直接对接,比如产业基金,信托产品、REITs等。

第三是薪酬激励机制,要做前十名,就必须有前十名的薪酬,但薪酬体系一直就是招商地产的小弱点。我们目前正在研究可行的激励办法,包括项目超额利润奖励机制等等,必须逐步向市场水准靠拢。

经济观察报:*在招商局现有的庞大资源中,招商地产能承担多少?*

林少斌:住宅方面肯定会给招商地产更多担子和压力,这很清楚;商业地产方面要看公司自身的发展能力,我不认为招商地产会把所有的资金都用到商业地产上,需要有一个合理的比例并动态优化。我的看法是,招商地产的商业布局要在全国铺开,把品牌打出去。

经济观察报:*在融资方面,招商地产是不是具有天然优势?*

林少斌:虽然各银行都在缩紧信贷,但招商地产的情况还比较理想,融资渠道也比较多。

经济观察报:*在融资上,招商局系统能给多少支持?*

林少斌:从量上很难说,招商局探索金融和产业的互动,将提供一个新的发展方式。我们会设计一些金融产品,吸引投资者来投资,实际上,境外的流动性是比较充裕的,如何想办法让海外的资金介入,是一条很好的路。

经济观察报:*地产金融方面有无具体计划?*

林少斌:有很多,现在不好说,各类产品我们都在前期研究设计中。有阶段性进展会公告的,预计上半年应该会有动作。

海外的产业基金是美元,进来之后在两方面产生利润,一是项目利润,一是货币升值,因为人民币升值已是共识,所以这能吸引海外投资者,也是未来的重要一个渠道。同时,我们也会继续跟国内保险资金探讨合作的可能,也会研究信托产品,以支持商业地产的布局。

实际上,这就是集团支持我们的第二方面,地产金融工程。

要提速和放权

经济观察报:*薪酬一直是招商地产的弱项,下一步会如何改革?*

林少斌:如果正常值是100分的话,我们大概在70-80分位。我的看法是,如果定位想做前二十名,就按二十名设计,要做十名就得按十名设计。今年我们提出要提速,给大家压的担子就会比较重,下面就有人提出来,"我可以干,但你要给涨工资",我觉得这个合理,集团也在支持我们往这个方向走。


林少斌 招商地产董事长 PHOTOTEX/供图

经济观察报:*你一直说的提速会是多少?*

林少斌:今年,招商地产设计标准模板的周转率是0.5,就是两年一个来回,从拿地到干完两年,整体的周转提速超过100天。

经济观察报:*管理架构会随着提速调整吗?*

林少斌:也会发生改变,我们会放权。项目操作的相关权责直接下放给城市公司,地区总部只是监督、指导、协调的部门,不是直接操作。放权后,项目上的事,只有两件要到总部来批,第一总体设计方案,批完后给项目自己去干;第二个是成本,我要批一次,一平方米多少钱,总共多少钱,分几年花。

以前,销售定价也要来总部报告,现在不用了。如此大幅度的放权也是配合提速的,现在行业平均周转率是0.3,我们按0.5来设计,这就是为什么前面你不能说慢,要再看十年,因为招商地产需要这样一个过程去积累,今年我们的销售额目标200多亿,2012年希望到300亿,1000亿的指标8年实现。

经济观察报:*在千亿规模的目标下,住宅和商业如何平衡?*

林少斌:我们现在的比例是8:2,三年后可能要调到7:3。中国现在城市化率是48%,一般70%是个坎,城市化率每年大概提高1%,也就说做开发还有20年的好时光,但在这条线上,住宅是递减的,商业地产要递增。随着商业越来越多,大多数公司要转型成商业地产公司。之后再进入一个阶段,以一种服务型的房地产去做生意。

经济观察报:*招商地产的第一轮全国布局即将进入收获期,第二轮怎么打算?*

林少斌:第一,会进入比较多的新城市,使整个的产品结构更加均衡;第二个就是布局商业地产,基本上以二线城市为主,个别三线城市、一线城市要看机会;住宅开发就二、三线为主,一线、二线都会兼顾。

经济观察报:*今年会怎么拿地?*

林少斌:我认为今年是拿地的好年份,会有大量的地以底价成交。我们更看重成片开发,招商局以产业协同的方式进入,地方政府很欢迎,房地产由我们来做,其他产业让招商局旗下的兄弟公司来做。但招拍挂的机会,如果你能抓到的,基本都是底价成交的,就会好很多。今年我们连大股东的地,投入可能在150亿元左右。一年卖150亿楼,买150亿地已经很多。

经济观察报:*大股东的注资和市场拿地方面,各占多大?怎么协调?*

林少斌:我们1000多万平方米的地,大股东注入的占比不多,大概10%。大股东的地,如果只是蛇口和漳州,我觉得在总体中的占比还会下降,因为我们会做得更大。

经济观察报:*有没有其他的拿地方式?*

林少斌:收购合作很重要,但是招拍挂是最干净的,最快的。

2011北京春季房地产展示交易会
2011年4月7日—10日·中国国际贸易中心
汇聚双百楼盘 推动幸福置业
京城置业＋环首都经济圈置业＋滨海休闲置业
＋海外置业＋幸福置业大讲堂＋金融理财服务
◆ 保利、万达、绿地、首开、中建、鲁能、中铁建、远洋、雅居乐、华润、金隅、城建、中信、天恒等品牌项目集体亮相
◆ 大兴、房山、通州等热点区域的百余个高性价比热销楼盘汇聚,住宅、公寓、别墅、商业等产品提供丰富选择
◆ 环首都经济圈的京东、京北、京南,三十余楼盘海量优质房源邀您置业新城
◆ 海南、山东、辽宁、吉林、河北、广西等地区休闲度假地产置业投资机遇
◆ 美国、澳大利亚、加拿大、英国、西班牙、新西兰、日本、韩国、马来西亚等二十余国家和地区的海外优质项目汇聚海外地产专馆
◆ 幸福置业大讲堂——"北京新盘推介" "环首都经济圈置业" "幸福换房节" "滨海置业" "商业地产置业" "租房点点通"数十场主题活动,行业专家、律师、金融理财师,现场讲座,精彩互动
◆ "置业—理财"一站式服务:首度汇集国内地产,海外地产,金融理财机构(邮储银行、中信银行、中国国际期货公司、北京中期期货经纪有限公司、宏源期货、典当协会、宝瑞通典当行、润业投资等),为置业者提供"置业—理财"一站式服务
北京四季房展
组委会官方网站:www.4j.com.cn 观众咨询热线:400-650-6588
北京春季房展门票5元:免费赠送《2011北京春季购房地图》＋北京春季海外地产投资置业主题展门票一张＋春展现场金融理财服务

观察家
Observer
编辑：林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编：赵刈 2011.4.4



当前中国的贫富格局

孙立平 / 文

利益关系的失衡是我们面对的一个严峻问题

根据国家统计局数据，2010 年我国农村居民全年人均纯收入 5919 元，实际增长 10.9%；城镇居民全年人均可支配收入 19109 元，实际增长 7.8%。这是 1998 年以来农村居民收入增长速度第一次超过城镇居民。与此同时，政府其他调控收入分配的政策措施，也开始收到一定效果。2010 年，不少地区都上调了最低工资标准、最低生活保障金标准和养老金标准，这在很大程度上也对拉升城镇中低收入群体收入的增长幅度起到了作用。

无论是统计数字，还是我们在实际调查中所见所闻都可以证明，在最近几年中，农村居民，特别是中西部比较贫困地区农村居民的收入和生活状况确实有所改善。农业税的取消、粮食直补和农田保护费用的发放，新农合和九年义务教育的推进，都使这些地区农民的收入和生活状况得到一定的改善。在一些地区，如成都，加大了对农村基础设施和基本公共服务的投入，也使农民直接得到了好处。这些都是不容否认的事实。

但同时也要看到，这些进展和变化有着相当大的局限，即使在出现改善的领域，进一步改善的潜力其实也并不大。在 2010 年，我曾经提出过一个概念，叫作“狭小空间中的有限腾挪”。也就是说，由于基本的利益格局已经固化，很多既得利益都是碰不得的，因此，政府在再分配上能够动用的资源是很有限的，有的时候甚至只能是拆东墙补西墙，进行腾挪的空间是很小的。

这当中至少要注意两点。一是近年来民生投入的增加，很大比重是来自卖地的收入。而这是不可持续的。今年两会期间，一些地市委书记表示，不卖地根本没有钱保证在民生上的投入（*http://money.163.com/11/0319/13/6VGVCT1800252G50.html*），由此可见一斑。二是我们可以看到，近些年来在社会中某些贫困群体的状况有所改善的同时，中产阶层的税费负担也在不断加重，由此形成的新的社会矛盾是很值得关注的。这说明，在整个社会的总体利益关系得到有效调整之前，用拆东墙补西墙的方式能够解决的问题是有限的。

更重要的是，尽管有上述的进展，但就整个社会来说，利益格局中贫富悬殊的基本状况没有得到根本的改观。这当中一个值得注意的问题是，现在中国利益关系的失衡，并不仅仅是人们通常所说的“收入分配”的因素所致，而是有着更为复杂的原因。如果在这些因素的调整上没有根本性的进展，利益格局失衡的状况难以有大的改观。

对于贫富差距的问题，这些年学者们也进行了很多的研究和分析。尽管许多学者们也力图使用统计资料和实地调查数据来勾画贫富差距的图景，但勾画出来的图景总是让人们觉得和生活中的感觉有很大距离。因此，分析现在中国的贫富格局，需要一种更开阔的眼光。需要注意的是，我现在开始使用的是贫富格局的概念，而并不是一般所说的收入差距的概念，因为这个概念比收入差距概念的范围要大，它包括了收入和财富两个部分。我觉得只有用贫富格局的概念，才能对我们要讨论的问题做出更准确的分析。本文力图在能够搜集到的数据（包括有关研究和相关报道）的基础上，对目前我国贫富格局所涉及的主要环节做一个总体性的描述。尽管在这个意义上进行描述和分析的时候，所使用数据的准确性和可靠性可能要打一些折扣。

更具体地说，分析中国今天的贫富格局，至少要考虑到这样一些因素：这一年的时间我们究竟创造了多少财富，这些财富是怎么分配的，究竟是谁通过什么方式和渠道得到了这些财富？我们社会中有多少存量的公共财富，在这些存量的公共财富中，价值发生了什么样的变动，有多少公共的财富变成了个人的，包括原来没有货币化但现在货币化了且流入到个人手中的？在个人已有的存量财富中，其价值的变动是怎样的（尤其是考虑到近年来房地产价格的大幅变动，这个问题是很重要的）？财富（包括刚刚获得的收入）在群体间或个人间是如何转移的（这种转移的方式是多样的，比如行贿受贿、馈赠、投资中的盈亏，还包括由物价变动实现的财富转移等等）？在全球化的背景下，也许还有一个问题，如何考虑财富在国与国之间的转移，更具体地说，我们国内的财富向国外或海外转移的情况是怎样的？只有弄清楚了这些环节，对这些环节中的基本状况作出说明，我们才能对中国目前的贫富格局做出较为准确的说明。换句话说，收入分配和财富变动是我们在分析中国贫富格局必须同时考虑的两个重要因素。

利益关系失衡的症结之所在

从这个意义上来说，我们至少要考虑四个方面的问题。

第一，我们这一年中创造的所有财富是如何分配的，其中存在什么样的问题？

我们知道，一个国家一年创造的财富在国内主要是在国家、企业和劳动者之间进行分配的。从近些年的情况看，企业营业盈余所占比例在明显上升。早前有关部门的数据是，过去几年中企业利润占 GDP 的比重由 19.0% 上升到 31.3%。这可能与人们的感觉不一样，因为最近几年一般企业（尤其是民营企业、中小企业）的盈利状况变化并不大。其中可能的原因之一，是近些年来国有垄断企业的利润大大增加。财政部日前发布数据显示，全国国有企业 2010 年实现利润 19870.6 亿元，同比增长 37.9%，其中化工、电力、有色、交通等行业利润增长超过一倍。

在国民收入分配中，除了企业利润所占比重越来越大之外，更重要的，是国家财政收入在国民收入分配中快速增长，2010 年全国财政收入达到 83080 亿元，比上年增长 21.3%。2011 年前两个月财政收入增长竟达 36%。而前几年国家财政收入的增长速度也保持在相当高的水平。这一点将在后面进行分析。

政府和企业拿的越来越多，劳动者拿的就只能越来越少。2002 年之前，我国劳动者报酬占 GDP 的比重基本在 50%以上，2003 年下降到 49.6%，2007 年进一步下降到 39.7%。据学者刘植荣先生研究，中国的人均 GDP 在世界排名第 99 位，而我们最低工资在世界 183 个国家和地区中排在了第 158 位，甚至低于 32 个非洲国家的最低工资（*http://blog.sina.com.cn/s/blog_46904e310100gufv.html*）。

从国际比较的意义上看，中国的 GDP 增速虽是发达国家的好几倍，但工资增速却远落后于这个幅度。日本在经济快速增长时期，其工资的增长速度比美国快 70%，到 1980 年就已经与美国持平，这一段路程大概用了 30 年时间。而从 1978 年到 2004 年，中国经济也高速增长了近 30 年，工资却只有美国的 1/20、日本的 1/24（*http://news.163.com/10/0618/09/69F0PKC4000146BD.html*）。更进一步地说，就是劳动者拿到的很有限的这一块，还有相当部分是垄断部门的职工拿走的。对这个问题至少有这样两个说法，一个说法是中国的行业收入差距达到 15 倍。尽管按照不同行业分类计算的结果数据是不同的，但行业之间收入差距过大应当是一个不争的事实；另一个说法是，占全国职工总数 8%的垄断部门职工所有的工资、奖金、津贴加上福利，相当于全国工资总额的 55%（*http://finance.ifeng.com/news/20100601/2257493.shtml*）。

按道理，政府拿得多的这部分是可以通过再分配来平衡社会中的利益关系的。但我们现在的问题是，财政收入的大部分用来进行直接投资、基础设施建设和城市建设，以及维持庞大行政机构的运转，用来进行再分配的部分很有限。今年两会期间，有政协委员透露，目前有 30 个城市投资百亿建大剧院。这些年来，面子工程、形象工程，往往都是大手笔投入。结果是，政府有多少钱都不够花。中央党校吴忠民教授前几年的一项研究表明，我国社会保障、公共教育、公共卫生三项基本民生指标支出占国内生产总值比重约分别为 3%、2.9%、2%。除了柬埔寨、津巴布韦等国比我国低之外，绝大部分国家都高于我国。不仅如此，即使是在公共福利和民生上的有限投入，也往往为一小部分人所享有，结果是造成在分配中的不平等（*http://news.qq.com/a/20060807/001485.htm*）。比如，我们在公共卫生中的投入是很少的，但据中国科学院的一份研究报告，中国政府投入的医疗费用中，80%是为了 850 万以党政干部为主的群体服务的（*http://www.39.net/focus/yw/200718.html*）。另据监察部、人事部的数据，有 40 万名干部长期占据了干部病房、干部招待所、度假村，一年开支约为 500 亿元（*http://baike.baidu.com/view/281380.htm*）。据 2005 年两会透露的数据，在我国卫生总费用中，居民自费占 60%，集体负担占 25%，居民投入占 15%。44.8%的城镇人口没有医疗保障，79.1%的农村人口没有医疗保障，48.9%的居民有病不就医。也就是说，尽管我国目前财政收入所占比重已经不小，但在通过再分配平衡社会利益关系上所起的作用并不大，甚至存在以再分配的方式加剧利益关系不平衡的现象。社会保障制度的城乡分割，退休金的双轨制等，都是众所周知并且是广受诟病的现象。

在当期收入分配中还有一个问题也是值得注意的，这就是灰色收入的问题。王小鲁等人的研究表明，2008 年我国隐性收入总计有 9.3 万亿元人民币，其中 63%的部分集中在 10%的家庭；而 2008 年“灰色收入”的金额是 5.4 万亿元人民币。灰色收入主要来自制度不健全导致的腐败、寻租行为、公共资金流失和垄断性收入的不合理分配。王小鲁等人据此推算城镇居民收入分配差距，按城镇居民家庭 10%分组，2008 年城镇最高收入家庭与最低收入家庭的实际人均收入分别是 5350 元和 13.9 万元，差距是 26 倍，而按统计数据计算只有 9 倍。用城镇最高收入 20%的家庭和农村最低收入 20%的家庭来近似地代表全国最高和最低收入 10%家庭，全国最高 10%家庭的人均收入是 9.7 万元，而最低 10%家庭的人均收入是 1500 元，两者在 2008 年相差 65 倍，而按统计数据计算只有 23 倍（*http://finance.sina.com.cn/focus/hssr/*）。由此可见，灰色收入对于拉大我国国民收入差距，起到了极为重要的作用。大量灰色收入的存在，不仅急剧拉大了贫富差距，而且使得通过个人收入所得税调节个人收入差距的手段失去了效力，使得收入差距的扩大处于不可治理状态。

第二，财富在政府和个人之间是如何转移的？

首先，是政府从社会中抽取的资源过多。这其中包括税收、社保缴费以及出让土地的收入。

早在 2005 年，美国财经杂志《福布斯》就发布报告称，在全球 52 个国家和地区中，我国是税负第二重的国家，仅次于法国，是亚洲税负最重的国家。按照中央党校政策研究室副主任周天勇的计算，中国实际的宏观税负已经达到 31%；按照中国社科院财政与贸易经济研究所的研究报告，2009 年中国全口径财政收入为 10.8 万亿元，占 GDP 的比重为 32.2%（*http://www.chinavalue.net/Media/Article.aspx?ArticleId=72407&PageId=2*）。而财政部的数据则显示，当年中国财政收入为 6.8 亿元，占 GDP 比重为 20%。在这些税收的项目中，有相当一些是隐形的，有人根据税率计算出一些日常商品的含税份额：一袋价格为 2 元的盐，包含大约 0.29 元的增值税和 0.03 元的城建税；去餐馆吃饭，买单费用的 5.5%是营业税和城建税；一瓶 3 元的啤酒包含大约 0.44 元的增值税、0.12 元的消费税和 0.06 元的城建税；如果你吸烟，一包 8 元的香烟包含 4.70 元消费税、增值税和城建税（*http://www.chinavalue.net/media/Article.aspx?ArticleId=72322*）。

社保缴费。根据清华大学白重恩教授的研究，中国五项社会保险法定缴费之和相当于工资水平的 40%，有的地区甚至达到 50%，这一比例超过了世界上绝大多数国家。按照世界银行 2009 年最新测算的实际承受税率，中国的社会保险缴费在 181 个国家中排名第一，约为“金砖四国”其他三国平均水平的 2 倍，是北欧五国的 3 倍，是 G7 国家的 2.8 倍，是东亚邻国和邻近地区（中国香港和中国台湾）的 4.6 倍（*http://finance.sina.com.cn/china/hgjj/20100310/15287537911.shtml*）。

出让土地的收入。根据国土资源部发布的数据，2009 年中国土地出让总价款为 1.59 万亿元，同比增加 63.4%。2010 年中国土地出让总价款为 2.9 万亿元。虽然土地收入不能完全看作是民间财富向国家的转移，但至少其中农民在土地上的损失是具有这种性质。根据有关部门前些年在北京地区的调查，一亩耕地转为商业用地后，假如最终在市场中的售价为 100 万元的话，农民得到的补偿只有 5 万元。

其实，除了这些因素之外，还有两个很重要的因素对实现个人财富向国家转移起到了重要作用。第一个因素是由国有垄断企业垄断价格实现的超额利润。北京天则经济研究所的《国有企业的性质表现与改革》报告显示，多年来，国有企业特别是央企的利润高速增长，与享受的各种优惠补贴有关。2001 年至 2008 年，国有及国有控股企业少计算或者少缴纳成本总额加上补贴，包括少支付的利息是 2.8469 万亿元，地租 3 万多亿元，资源租 5000 多亿元，亏损补贴 1198 亿元，总计是 6 万多亿元，这一数字远远大于 4 万多亿元的企业利润总额（*http://money.163.com/11/0308/03/6UJFVJBC00253B0H.html*）。实际上，国有垄断企业表面上高额利润还有相当一部分是来自垄断价格。在医疗、教育、电信、石油、铁路、数字电视等领域存在的垄断价格，以及由此实现的个人财富向国家的转移也是一个不小的数字。

> 尽管我国目前财政收入所占比重已经不小，但在通过再分配平衡社会利益关系上所起的作用并不大，甚至存在以再分配的方式加剧利益关系不平衡的现象

下转 42 版

当前中国的贫富格局

上接 41 版

第二个因素是出口和外汇管理制度导致的通货膨胀以及民间财富的缩水。按照一些经济学家的分析,目前我国的出口和外汇管理制度,具有财富转移的效应。也就是说,按照我国目前的外汇管理制度,人们在出口获得美元之后,是要把美元卖给中国人民银行的,中国人民银行再按照汇率印发人民币。也就是说,中国出口的东西越多,中国银行的外汇储备越多,同时印出的人民币钞票也越多。所以有人将其称之为中国经济的陷阱,即经济增长越快,出口越多,中国的外汇储备就越多,印的钞票也越来越多。换言之,中国的经济越发展,通货膨胀会越严重。这样就使民间财富以贬值的方式流入政府手中。对民众而言,就是收入或财富的缩水。当然,更确切地说,造成这种效应的,并不是外汇的全部,而是出口减去进口的差额部分。

居民收入和财富缩水的程度,从人民币与虚拟的国际元的比值就可以看得出来。世界银行近年来在不断调整人民币与"国际元"之间的购买力平价,2005 年 1 国际元=2.1372 元人民币,2006 年为 2.0872 元人民币,2007 年为 3.6471 元人民币,2008 年为 3.8044 元人民币。从这里可以看出,单位人民币的购买力是在不断下降的(*http://www.chinanews.com/cj/2010/11-23/2675291.shtml*)。

与民间财富流向政府相反的,是国家财富向个人的转移。这主要包括政府的再分配、国有资产的流失以及不正常的福利。

近些年来,各级政府在社会保障和基本公共服务上的投入不断加大,2011 年我国社会保障和就业支出将达到 4414.34 亿元,同比增长 16.6%。意味着通过这种方式国家财富向个人的转移在明显增加,政府的再分配职能在强化。这对于改善城乡贫困群体的生活状况,缓解社会中的利益关系失衡开始发挥重要作用。但要看到,和世界上大多数国家相比,我国在这方面的投入比重还是明显偏低。同时,公民在享受社会保障上,还严重不平等。

而国有资产流失的过程从上个世纪 80 年代中后期就已经开始。据当年国务院发展研究中心胡和立的计算,仅仅在 1988 年,我国控制商品的价差总额超过 1500 亿元,银行贷款的利差总额超过 1138.81 亿元,进口所用牌价外汇的汇差总额在 930.43 亿元以上,这三项合计的价格双轨制差价就在 3569 亿元以上,约占当年国民收入的 30%。其中有一部分流入了个人腰包。有的富人的第一桶金就来自这里。进入上世纪 90 年代中后期,在国企改制中通过低估漏估、低价转让,使国有资产大量流入个人腰包。就是到今天,仍然有经济学家估算,近年来,"国有资产每天流失 1 个亿",一年就是 365 个亿(*http://finance.sina.com.cn/review/20090219/09045875398.shtml*)。也许这只是一个形象的说法,但由此推断国有资产向个人的转移肯定是一个巨大的数字。

而就目前来说,土地和资源的转让环节,则在成为国有资产流失的重要途径。据估算,现在政府垄断的土地资源大约为 35 万亿元,在土地转让环节上发生的国有资产流失虽然无法准确计算,但会是一个相当大的数字,正因为如此,近年来土地转让成为腐败的高发地带。此外还有矿产资源领域发生的国有资产流失。在过去几年中,国有矿产资源被贱卖的报道时有所闻。据媒体报道,2006 年 2 月,山西省政府 187 号令就已明确规定采矿权价款的收取标准,但临汾市直到 2007 年 10 月前,仍在执行资源整合试点期间的采矿权价款标准,少收采矿权价款 52.32 亿元。吕梁、阳泉两市在未经省政府批准的情况下,从 2005 年 8 月到 2007 年 6 月,执行临汾市资源整合试点期间采矿权价款标准,吕梁市少收采矿权价款 34 亿元,阳泉市少收采矿权价款 3.18 亿元。

另外这里说的不正当福利主要体现在政府向贫困群体之外的人提供的社会保障用房上。近年来建设的经济适用房等社会保障用房,有一部分是向困难群体提供的,属于社会福利性质,可以看作是有利于缓解贫富差距的再分配措施之一。但同时,也有相当一部分是向公务员或事业单位人员提供的。在北京、深圳、杭州等地,向公务员提供的经济适用房只有当地房价的几分之一甚至十分之一。在这些地方得到一套经济适用房的人,相当于得到上百万甚至几百万元的财富。这里特别要指出,在政策上已经明确停止福利分房之后,这些既没有政策法律依据,也没有在各级人大审议的财政预算报告中列支的建房支出,应当属于私分国有资产的行为。

就国家财富向个人转移来说,还应当计算进来的是三公消费。这个数字至今扑朔迷离,无从计算。有关部门甚至将其列入国家机密。2006 年中共中央党校《学习时报》提供的数字是,每年公款吃喝 2000 亿元,旅游 3000 亿元,公车 4085 亿,合计超过 9000 亿。对此,财政部预算司的官员曾进行澄清,指 9000 亿的数字"严重失实","三公"支出仅为 1200 亿。但在 2010 年两会上,湖北省统计局副局长叶青透露,他看到由发改委、财政部和国家统计局公布的关于行政经费调查报告,全国的公车大致是 230 万辆,仅这一项的开支就在 1500 亿到 2000 亿元之间。由此推算,全国的三公消费当远远超过 1200 亿元。三公消费无疑属于国有财富向个人的流失。

第三,社会中财富价值的变动和财产性收入有多少?

改革开放 30 年,中国社会一个重要的变化,就是从一个无产社会变成一个有产社会。在这当中,最重要的是住房以及相伴随的财富形成。现在整个中国居民拥有的住房总价值估计在 100 多万亿元。这 100 多万亿如果按照有的学者提出的四分之一和四分之三在城乡之间进行划分的话,城市居民大约拥有价值 75 万亿元的住房,农村居民拥有的为 25 万亿。近些年来,随着房价的大幅上涨,由此实现的财富升值是相当可观的。因此,在研究中国目前贫富格局的时候,我们应当对财富变动的因素给予足够的重视。

近些年来财富变动的幅度,往往远远超出人们的工资性收入。在 2009 年,我就曾提出过在我国存在一个"以房地产为主要载体的财富形成过程"的问题。而这种财富形成和升值过程对整个社会的贫富格局有着极为重要的影响。以城乡差距为例,前面已经指出,去年我国农村居民收入的增长速度超过了城市居民,这意味着,在收入的意义上,去年城乡差距是有所缩小的。但如果再考虑到财富价值变动的因素,结论就完全不一样了。根据国家统计局发布《中华人民共和国 2010 年国民经济和社会发展统计公报》,2010 年 70 城市房价平均涨幅为 9.99%。也就是说,城市居民这一年住房财富的增值大约有六七万亿元,而农村居民住房价值的增值是很有限的。换句话来说,从财富的角度来衡量,这一年城乡居民贫富的差距仍然是拉大的,而且拉大的幅度还不小。

要理顺目前我国的利益关系,解决利益关系严重失衡的问题,需要一系列的机制与制度建设。换言之,我们需要建立起能够真正平衡社会中利益关系的长效机制,防止在劫贫济富和劫富济贫两个极端之间摇摆

因此,近些年来城乡差距的扩大,不能仅仅从收入的角度来理解,更要考虑由房地产形成的财富升值过程的影响,这种影响在城乡之间是明显不同的。农村居民的住房主要是不能流通、从而也无法在市场上体现价值的自建房,这种自建房的增值幅度是比较有限的。现在的问题是,要说清楚房产增值和收益的确切数字几乎是没有可能的。这当中有一个东西我们现在很难确定,就是这些房产购买时候的成本究竟是多少。因为在不同的地区,在不同的时期,在不同的体制下,这个数字是很不一样的,可能没有任何人能计算出来这个数字。

我们这里可以做一个假定,假如考虑到这当中相当一部分是房改房,而且当初的价格很低,再考虑到 2008 年到现在,这两三年的时间在一些城市当中房价差不多增长了一倍。这样估算的话,这 75 万亿元中有一半是属于升值的部分,即大约是 35 万亿到 40 万亿元之间。实际上升值的部分可能会更大。今年两会上,住房和城乡建设部负责人提供了这样一个数据:中国城市居民 89%拥有住房,其中约



对由政府公共投入渗透过来的财富的分享在北京、上海这样的大城市与一般的小城市或农村之间,呈现出巨大的反差 CFP/ 供图

12%是祖上传下来的,是原来的私有住房;有 40%多一点是计划经济时代建的宿舍,最后通过住房制度改革变成职工个人的房产,即房改房;其他不到 40%是居民通过市场购买的商品住房。这样来看的话,这 75 万亿元住房增值的部分可能不小于 50 万亿元。即使算作是 40 万亿元的话,这是一个什么样的概念呢,可以说,这 40 万亿元大体上相当于现在居民储蓄的余额加上股票价值的总和。现在居民手中的股票大约是 10 万亿元,储蓄余额是 30 万亿元。

问题是如何在财富的意义上看待住房的增值部分。有人是从泡沫的角度看这个问题,我个人的看法,中国房价中泡沫是肯定存在的,但现在的房价及其上涨不能完全看作是泡沫。这当中是有真实的财富因素在里面的。可能还有人说,无论价格怎么变动,不还是那些房子吗?其实,财富有时是在相对和比较的意义体现的。假如说,一个人有 200 万的现金存在银行里,一个人有 200 万的住房,两个人财产的数量是一样的。一年后,200 万现金还是 200 万,200 万的住房变成了 250 万。这时我们能说这两个人的财富是一样的吗?

这当中,更重要的因素是,我们要考虑到,在住房价格上升的过程当中,一个相当的部分是来自于基础设施建设和城市建设投资的渗透效应,以及由这种渗透所形成的财富的效应。这一点很容易理解。两个人在不同的地方买的房子,单价都是 3000 元/平方米。过了一段时间,一条地铁修了过来。地铁旁边的房子升到了 6000 元/平方米,另一套房子还是 3000 元/平方米。前面那套房子升值的 3000 元是哪里来的呢?实际上是修这条地铁的投资有一部分渗透到土地和房价当中去了。从这样一个意义上来理解,这应当是一个财富的转移过程,体现的是投入到地铁中的财富向周围地区和房子渗透的过程。换言之,在城市建设、基础设施建设当中,实际上隐含着一个财富的再分配过程。由于我国现在是城市建设和基础设施建设的超常发展时期,实现的财富转移也相当大,房地产升值所形成的财富在整个财富格局行程中的位置凸现出来了。

对于这种财富价值的变动过程,有两个问题是需要进一步讨论的。第一,现在的问题是,人们对由政府公共投入渗透过来的财富的分享是相当不平等和不公平的。有些居民获得了由此渗透过来的财富,有些居民却没有获得。或者说,有的获得很多,有的获得很少。这种情况在北京、上海这样的大城市与一般的小城市或农村之间,呈现出巨大的反差。这些大城市的居民动辄坐拥几百万元以房产体现的财富,与这种渗透和转移过来的财富有着直接关系。因此,如何使国民公平分享这种渗透性财富,是需要在政策层面上加以考虑的问题。但事实求是地说,目前还没有一个很好的思路来解决这个问题。第二,要善待和善用这笔财富。一方面,通过种种调控措施,包括行政手段控制房价上升过快的趋势,是完全必要的。但在另一方面,应当善待和善用这笔已经形成的财富,使之成为形成居民安全感的物质基础,成为扩大内需的物质条件。

至于我国居民的财产性收入,目前是极为有限的。厦门大学宏观经济研究中心和新加坡国立大学李光耀公共政策学院在 2010 年中国宏观经济预测与分析报告中指出,从居民收入构成来看,我国城镇居民收入的主要来源仍然是工资性收入。2008 年工资性收入占城镇家庭收入的 66.2%,而财产性收入占比仅为 2.27%。

第四,财富在不同群体或个人间是如何转移的?

实际上,即使是最后到了人们手中的收入,甚至包括掌握在个人手中的财富,还有一个在群体间或在个人间转移的问题,这又是影响社会中贫富格局的一个重要因素。早在 2004 年,北师大的钟伟教授就曾做过一个研究。根据他的研究,群体间或个人间的财富转移,在当时至少包括如下几个方面:一是资方对劳方的掠夺。当时农民进城务工人员已高达 1.85 亿。假定他们的月收入和必要的劳动保障较之正常状态每月偏低 200 元,那么用工企业每年因此而多获得 4400 亿元的利润;二是土地方面,当时大约在每年 3300 亿元;三是每年储蓄增量 1.5 万亿元的增量和负两个百分点的实际收益,也意味着存款人每年损失至少 600 亿元的利息收入。此外还有中小股民在证券市场上的损失,在当时计大约有 1.5 万亿元(*http://finance.sina.com.cn/economist/xuezhesuibi/20060104/13352247729.shtml*)。

除此之外,有几个因素特别值得注意。

资本市场特别是股市中实现的财富转移,其中主要涉及两个环节。一是直接融资。个人在股市中的投资应当是属于投资的范畴,应算在个人财富的变动当中。但中国的情况有些特殊。在过去的 20 年里,中国股市融资额达到 3.7 万亿元,而给予公众投资者的分红却不到 4000 亿元。同时,由公司上市造就了 824 个亿万富翁。以 2010 年为例,沪深两市 A 股总市值为 27 万亿元,流通市值接近 20 万亿元,A 股上市公司实际发放给投资者的现金红利为 953.16 亿元。与此同时,2010 年上市和再融资合计从 A 股市场抽走 1.01 万亿元的资金。全年沪深两大交易所的交易经手费达 137.56 亿元,A 股印花税合计达到 528.37 亿元,当年收取的证券交易监管费为 43.47 亿元。上述三项费用合计高达 709.4 亿元(*http://www.gushi360.com/fi nance/news/2011-02-18/974975.shtml*)。

二是个人或机构在股市交易中的盈亏。2010 年全年中国股市蒸发了上万亿元财富,年跌幅达 14.31%,投资者 70%亏损。著名经济学家吴敬琏先生曾经将中国的股市形容为一个赌场,"坐庄、炒作、操纵股价这种活动可以说是登峰造极"。由此实现的财富转移是一个无法计算的数字。创业板设立当天造就 13 位 10 亿级富翁,北京银行上市首日造就千万富翁 78 人,南京银行上市一天造就 66 名百万富翁,宁波银行上市造就七名亿万富翁高管。有人统计,2010 年上半年,平均每 2 天有 3 个公司上市,半年造就近 600 个亿万富翁。2010 年上半年,登陆创业板的 55 家公司造出 180 个亿万富翁,登陆沪深两市主板和中小板的 120 家公司,更是造出了不下 400 个亿万富翁,也就是说,仅 2010 上半年,A 股就造就了近 600 个亿万富翁。

另一个因素就是通过价格实现的财富转移。"移动通讯与中国社会"课题组对居民使用手机的状况的调查显示,手机资费已经占到居民收入的 5.43%,而在年收入不到 1 万元的手机人口中,占到了 10.31%。世界银行在 2007 年的一份报告中认定,受高通行费的影响,中国成为了全球物流成本最高的国家之一。据统计,在中国,全社会物流总成本占 GDP 比重的 21.3%左右,而发达国家则是 10%左右。由此可见,由垄断造成的财富转移效应也是不容忽视的。就是在非垄断部门,类似的现象也不同程度地存在着。比如,我国商品流通渠道的成本远远高于国外的一般水平。据报道,广东一家鞋企负责人深有感触地说,金融危机之后,公司开始从事内销市场,"但不进不知道、一进吓一跳",没想到内销渠道涉及到这么多的费用和成本。此外,上面已经说过的物流成本也非常高。有人计算,从上海到广州,一公斤货物大概 0.5 元,而从上海海运到美国芝加哥,一公斤货物不过 0.8 元。

行贿受贿。最近的一个例子是广东省茂名原市委书记、市人大常委会主任罗荫国腐败案。据报道,在罗荫国的办公室和家中仅现金就被搜出近 1000 万元,其中办公室所存放的现金约 6 万元,这些现金被初步认定为是罗荫国在春节前后所收受,尚未来得及转移处理。其实,类似的财富转移渠道是广泛存在的,比如提成、回扣有许多就属于这一种。

人情往来中实现的财富转移。这方面既缺少相关的统计数据,也缺少系统的调查数据。但推断应当是一个不小的数字。如吉林省白山市江源区 2010 年进行的百户农民家庭抽样调查显示,2010 年 1 月~10 月,人均人情费支出达 686.39 元,比购买食品支出多出了 48.54 元,比人均购买衣着支出高出 413.68 元。这当中有一部分会互相抵消,但我们知道,在不同地位人们人情往来中,远不是对等的关系,由此形成的财富转移也是一个值得关注的因素。新华网 4 月 20 日报道根据贝恩咨询公司近日发布的报告,2009 年中国奢侈品市场增长了近 12%,达到 96 亿美元,占全球市场份额的 27.5%。预计未来 5 年,中国奢侈品市场将会达到 146 亿美元,占据全球奢侈品消费额的首位。根据麦肯锡发布的一项调查数据,2009 年中国市场 50%的奢侈品消费主要就是由"送礼需求"构成的。

除此之外,在全球化的背景下,还应当考虑到国与国之间的财富转移。首先是直接转移到海外的财富,包括以移民、留学等方式转移出去的,也包括以非移民的方式转移出去的财富。近年来,富人向海外移民渐成趋势,在这个过程中带走大量财富。2009 年 2 月,北京大学廉政建设研究中心的一项统计报告显示,过去 10 年逃往北美和欧洲等地的中国腐败官员达 1 万多人,携带出逃款项达 6500 亿元人民币以上(*http://bbs.news.163.com/bbs/society/120981160.html*)。其次,为了扩大出口,我国实行出口补贴和退税政策,有人估计,每年等于补贴外国消费者 5000 亿元人民币。第三,中国海外上市公司的海外分红。据 2008 年的数字,中石油在美国上市融资不过 29 亿美元,上市四年海外分红累积高达 119 亿美元。仅中国石油、中国石化、中国移动、中国联通四个公司四年海外分红就超过 1000 亿美元,合计六七千亿元人币。而中国全部 A 股上市公司在截至 2008 年的 18 年里,给全体股东的分红总额才刚刚超过 2000 亿元人币。

建立市场经济条件下的利益均衡机制

从上面的分析可以看出,贫富格局远不是狭义的收入分配和收入差距的问题,因此,要理顺目前我国的利益关系,解决利益关系严重失衡的问题,仅仅在狭义的收入分配上做文章是远远不够的,而是需要一系列的机制与制度建设。换言之,我们需要建立起能够真正平衡社会中利益关系的长效机制,防止在劫贫济富和劫富济贫两个极端之间摇摆。

第一、规范收入分配的各个环节,解决灰色或隐性收入的问题。在收入分配领域调节利益关系,首先遇到的问题就是,我们现在连每个社会成员真实的收入都无法掌握,能够掌握的实际上只有工薪阶层的工资单收入。换句话说,现在我们的政府连谁是穷人谁是富人都分不清。这就造成两方面的结果,一是调节收入分配实际无从下手,利益关系的失衡实际上处于"不可治理状态";二是在利用个人收入所得税杠杆调节收入分配时,往往使工薪阶层成为主要纳税人,结果不是缩小工薪阶层与富人之间的差距,而是扩大了这种差距。因此,需要规范收入分配的各个环节,使隐性的收入变成显性的收入,使灰色收入变成白色收入。只有这样,我们调节利益关系才有起码的基础。

第二、形成有效的财政监督,以及涉及到国有资产、国有资源转让环节的监督,制止财政收入的滥用和国有资产的流失。从今年地方两会来看,一些地方政府的财政公开有明显进展。但就总体来说,我国目前财政公开的程度是很低的,真正的制度化的财政监督机制还没有形成。尽管财政部门提供的资料是厚厚一本,但很多项目其实是云山雾罩,就是连专家也很难弄清楚其中的具体内容。在这种情况下,真正的财政监督无从谈起。利用现有的人民代表大会制度,落实财政公开和财政监督,是需要认真解决的问题。同时,要实现国有资产、国有资源转让的程序化和透明化,制止国有资产的流失。

第三、缩减直接投资,降低行政费用,特别是三公消费的费用,取消向公务员提供的经济适用房。如前所述,目前我国政府再分配的因素比较弱,一个很重要的原因是财政支出用于直接投资和行政开支的比重过大。三公消费实际上是将公共财政支出变成私人消费,是造成贫富差距扩大的一个重要原因。同时要减少向公职人员发放的住房补贴,取消专门向公务员和某些事业单位人员提供的经济适用房。

第四、强化再分配在调节利益关系中的作用,解决再分配中的不公平问题。国际上的一般情况是,市场中的初次分配造成贫富差距,国家的再分配缩小贫富差距。而我们现在的情况是,有时政府的再分配是扩大贫富差距的。政府再分配的目标应当是向全体国民提供基本的公共服务,而不是向少数群体提供更高的福利。需要提到的一点是,在社会保障制度上,要重视解决农民工社会保障的衔接、漏洞问题。我国农民工数量庞大,劳动条件差,工作环境恶劣。早期农民工已经开始进入中老年阶段,许多人在打工时身体受到严重损害,健康情况很不乐观,社会保障要充分考虑这批人的养老和医疗问题。在这方面要特别提防在居民税负负担加重的同时,再分配调节利益关系作用得不到强化的现象出现。

第五、实施减税措施,真正实现藏富于民,保护居民的财产安全。近些年来,国富民穷已经成为一个受到广泛诟病的问题。最近几年中,政府从民间攫取资源的速度有增无减。现在政府实施的很多调控措施最后都变成了收钱。房价高要收钱,汽车多要收钱,几乎所有的调控最后都变成了收费,居民的经济负担日益沉重。在这种情况下,税收制度改革要把减税作为重要目标之一,通过减税让利于民。保护居民的财产安全,停止房产税试点。现有的房产,是改革开放 30 多中国民众积累的唯一财富,要通过保护居民的财产安全,使民众对未来有稳定的预期和信心。房地产调控的目标应当是帮无房者买房,促有房者消费,买不起也租不起的,由政府提供廉租房。

第六、完善劳资协商制度。目前劳动者收入偏低仍然是一个亟待解决的问题。虽然可以预见,随着劳动力短缺趋势的出现,劳动者在劳动市场中的议价能力会有所增强,但在目前的制度背景下,资强劳弱的状况不会在短时间内有明显改观。因此,在制度的层面上强化劳动者利益博弈能力仍然是迫切需要解决的问题。更具体地说,要不断完善工会制度,使工会真正成为工人自己的组织,成为维护自己利益和权利的有力工具。要完善包括工资协商制度在内的劳资协商制度,建立劳资双方的谈判制度,用这种协商制度平衡劳资双方的利益关系。

而所有这一切,都有赖于强化社会中公民参与机制,促进不同利益主体博弈能力的均衡,并用制度保障利益博弈的公平有序进行。市场经济社会中的利益均衡,必须也只能建立在利益主体公平博弈的基础上。政府能够进行的调控是有限的,在劫贫济富和劫富济贫两个极端摇摆更会对社会造成深深的伤害。关键的问题是,我们已经开始进入市场经济的时代,必须要将市场经济条件下的利益均衡机制建立起来。

城市新贫民问题之一

对贫民“犁庭扫穴”何时休

秦晖 / 文并摄影



图 1 金边万谷湖：这样一个棚户赔偿 5.7 万元人民币



图 2 台北 1950 年代的“整建住宅”经过后来二次改造的一例：水源丽景社区

> 我国仍然有些最弱的群体，在其他国家属于社会保障的第一号对象，在我国某些地方不仅“保障”无门，连他们自力谋生盖起来的简陋家园还要被强大势力犁庭扫穴、扫地出门

怎么还要剥夺

不久前刚刚读到海南三亚市“强拆贫民窟”不补偿不安置的报道，今天又看到深圳南山区西丽街道强拆大勘村“农场”、“200 多农民未获补偿”的新闻，不由得感慨莫名：今天我国大讲“民生”，对弱势群体提供公共服务、社会保障和基本福利已成热门话题。但是我国仍然有些最弱的群体，在其他国家属于社会保障的第一号对象，在我国某些地方不仅“保障”无门，连他们自力谋生盖起来的简陋家园还要被强大势力犁庭扫穴、扫地出门！

在柬埔寨，前不久发生了金边“万谷湖”拆迁事件。万谷湖周围很多贫困新移民的“违章建筑”，如今柬方招入中资公司搞商品房开发，需要迁走他们。柬政府给的条件是凡能出具收据发票等居住一段时间的证据者，每间棚户（常常简陋之极，甚至就是废纸箱等搭成的小棚）赔偿 8500 美元（当时合 5.7 万元人民币，见图 1），或者分给一处郊区安置房——当然条件不怎么样。由于贫民们认为赔偿标准不高，迁移到郊区后原有的谋生方式难以继续，他们认为这是前所未有的虐待，群起抗争，要求提高赔偿、安置标准。一些同情他们的媒体还把矛头指向中资公司，认为中资欺负他们，是搞“殖民主义”。中资公司当然有理由觉得冤枉：我们只管盖房，政府负责拆迁，这怎么是欺负了你们？而柬政府要是看到我们深圳、三亚的做法就更会生气了：我们柬埔寨那么穷，政府不是还给了赔偿、安置吗？要是在深圳、三亚，只要“称政府无此义务，若安置、赔偿，势必后患无穷”，看谁还敢讨价还价？

发达国家的情况就不用说了，我们周边一些更不发达的国家对待类似群体也没有这样做的。人们的常识是：如果国家还保障不了他们，至少不要再剥夺他们。在印度，进城谋生的新移民（他们没有户口管制和“农民工”之说）盖起棚户，只要能出示住了一段时间（四五年）的证据，通常也就是收据发票什么的，你就有了不受驱逐的居住权。如果因为公益或商业开发要你搬走，那就要与你商量赔偿与安置条件。

再看看同属中国一部分的台湾地区，他们的“都更”（都市更新，相当于我们所谓的旧城改造、城市发展）同样有对待贫民进城自建棚户（他们也叫“违章建筑”）的问题。他们的做法是：除了强势者仗势欺人的“违章豪宅”拆了就拆了以外，对于弱势贫民存在一定时期的“违章建筑”，拆除时都要予以赔偿与安置。台湾安置“违章”棚户居民的公屋有个专称叫“整建住宅”，笔者曾去看过几处，其标准低于政府为不“违章”的都市贫民老住户兴建的保障性廉租房即“国民住宅”，但也并不差多少。早期的“整建住宅”后来很多还进行了二次改造（见图 2）。台北当年的“康乐里”拆迁和最近的溪州、三莺拆迁都是这样。在笔者看来，对“违章”的贫民给予如此程度的赔偿与安置简直不可想象，但那里的人们仍然认为不够，他们的维权运动（号称“对抗政府推土机”）仍然继续推进，要争取进一步的改善，而且社会舆论总的来说都是同情他们的。

什么是“违章建筑”

而我们这种对穷人“不赔偿不安置”的强行驱逐，在世界上恐怕也只有当年白人统治的南非对黑人干过。有关方面这样做，理由无非是这些贫民区属于“违章建筑”。

的确，城市要有规划，随意“私搭乱建”哪个国家都不允许。“违章建筑”的概念也不是不能使用。像南非那样把所有的黑人贫民棚户都限制在郊区的索韦托那样唯一的地方当然是很坏的“章”法（连那样的地方都要驱逐，就是更坏的“章”法），但民主国家自然也不是对贫民建房完全没有限制的。纽约的时报广场、伦敦的特拉法加广场这样的地方总不可能让贫民棚户存在吧？所以为了都市的规划、秩序和其他公共利益，禁止“违章建筑”的规定是有必要的。但这个“章”必须在尊重人权的前提下。笔者曾指出如下三点：

首先，这“章”不能只是利益有关一方（例如想搞“土地财政”的官员和想赚钱的开发商）下个“红头文件”就算，像扒房赶人这样事关基本人权的事，怎么能不立法、不依法？而且涉及这种事的立法过程也应该有利益相关各方参与，无论代议制还是听证制，都应该有被强拆的一方如所谓“流动人口”的声音。只考虑“老市民”都是不够的，更不用说只考虑强势者了。

其次，这“章”也应该合乎常人情理，至少回答：如果不违这个“章”，那些弱势者能在哪里安身？过去的做法实际上是想让那些年轻人单身进来打工，自己住工棚，家庭留在乡下。就像当年白人南非对黑人“流动劳工”的设想一样。南非当年的理论家说，如果不这样就会出现贫民窟，我们的官员讲的也是同样的理由，区别只在于南非以美国（因为那里的贫民窟多黑人）为“教训”，而我们的官员喜欢以印度等国为“教训”。但是“流动劳工”制肯定无法永久，进城安家的趋势是不可避免的。如果不给提供廉租房，高价商品房买不起，简陋的棚户又“违章”，到底要人怎么办？

最后，这“章”还应该有点严肃性，不能朝令夕改，而且改了还追溯既往。前些年深圳大“梳理”时就有论者指出：这些棚户“违法”存在有的已达 20 年，过去不拆，就是行政不作为，行政不作为造成的后果只让这些贫民承受，这样合理吗？

“违章”居住者群体

实际上，我们不少大城市不仅户籍门槛很高，连办“暂住证”也有相当高的门槛，“有固定、合法的住处”就是其一。工厂提供的工棚或集体宿舍是“合法”的。但如果你要安家，不仅自建棚户不“合法”，租房也有面积（人均不得低于多少平米）与形式（不得合租等等）规定，不达标也“违章”。“违章”就办不了暂住证——现在很多地方进步了，为减少歧视性，暂住证改叫“居住证”什么的，而且办证交钱少了或免了，这当然是好事（就连南非，当年黑人劳工办“暂住证”也是免费的），但是这门槛并没有降低。而“门槛”正是历来歧视政策的关键。例如上海，据调查在 2004 年该市的打工者有 53.5%住集体宿舍和工棚，能够租房安家的不到一半，而就是这些租户中，因租房不达标故而也办不了暂住证的又占了一半。

这就形成了一个庞大的“违章”居住者群体。我曾经说过：理论上他们都可能因为住得差而被驱逐——而不是因为住得差而获得帮助。但人们也发现，其实一般情况下他们也并未被驱逐。管理当局在很多情况下是心照不宣的：只要这些住所分散、偏僻，不影响“形象”，平时可以给当地带来点收入（由于我国完全不允许他们成为“棚户主”，他们即便是自建棚户，也是租用当地农民的地皮，仍然属于“租户”，要交纳租金的），可以干户籍居民不愿意干的脏活累活等。到了想开发这块地皮赚钱的时候，又随时可以把这些连“暂住权”都没有的“违章”居住者赶走，既无需赔偿，也不用安置。

世界各国几乎都有弱势棚户存在一定时间就形成事实权利的通例。这不是没有原因的：人毕竟是“理性的动物”，真是在城里无法谋生、或者生存状况还不如故乡的话，经过一个“试错”期他们多会自行离开。继续留下来的人基本上都出自其理性选择，只要不是违法犯罪，人们没有理由剥夺他们选择的权利。另一方面，当地容他们留下这么长时间也是有理由的。有人说贫民占据“空地”居住就是在侵犯“产权”，仿佛那些“资本主义国家”还不如我们注重保护“产权”，而“资本主义”制度下如果听任穷人“侵犯产权”，那“打土豪分田地”的革命又所为何来？事实上他们与我国一样，一般城市及其周边的土地并非人迹罕至的原始森林，它们不是公有就是私有，很难说会有什么真正无主的“空地”，贫民能够“擅自”占据相当一段时间而不被赶走，往往都是有原因的：或者是占据者支付了某种代价，或者他们的存在适应了当地的某种需要，或者（尤其在公地上）这种状况体现了政府的某种社会政策，或者就是基于一种人类社会的同情心。

外国是如此，我国也不例外。据报导，在三亚的那些棚户已经存在了十多年。深圳这次强拆的“紫金农场”贫民区更是“上世纪 80 年代初期”就已经形成，至今已近 30 年了。深圳虽然仍然把他们视为“外地（紫金县）人”，但一代人的时间过去了，他们还能“回乡”务农吗？今天对他们如此犁庭扫穴，到底要把他们赶到哪里去呢？

城市新贫民

实际上，这些贫民的成因与性质与前述柬埔寨、台湾都市贫民是一样的。他们都是都市化、工业化时代由乡入城的人口迁徙大潮的体现。只不过别国没有我们这里那种户籍管制，所以没有“农民工”之称，而曾经建议改称他们为“流动工人”的姚洋先生如果知道当年南非“流动工人”制度在世界上的名声，大概也不会坚持这个称呼了吧。

其实按世界上绝大多数地方的通例，他们就是城市贫民。一般地讲，都市化、工业化时代城市新移民中富有的“投资移民”总是极少数，而穷人是绝大多数。另一方面，占有先机的老市民在这一进步潮流中“沦落到贫民窟”的几率也不高。这个时期的城市底层贫民、包括“贫民窟”的住户主要都是由这些贫困的新移民构成。从发达国家当年，新兴工业化地区曾经，到我们现在，基本都是如此。在进城潮持续一代人之后，今天中国这一亿多、有人说是二亿人就其主体而言已经很难逆转“回乡”，称他们为“农民工”、“外来打工者”或“流动工人”都会越来越不合时宜。我认为应该就称他们为城市贫民，由于我们过去习惯称的“城市贫民”、比方说“棚户区改造”的对象、廉租房的申请者和其他“困难户”都不包括他们，姑且称他们为“城市新贫民”吧。

有人说，称“贫民”就会导致歧视，或者会导致他们的地位“固定化”，这真不知如何说起。我们“扶贫”、“脱贫”讲了多少年，没有“贫”，焉用“扶”？过去我们不这样称呼，但他们受的歧视还少吗？而今天我们的城市廉租房等扶贫民生政策一直不考虑他们。承认他们是城市新贫民，就是对改变这种状况提供一种动力或压力。几年前我关于宽容贫民窟的主张引来激烈争论，一些人对此大为光火。其实过去我们一向对事实上存在的贫民窟使用几种区分“身份”的称呼：老市民的“棚户区”、户籍“农民”的“城中村”和“流动人口”的“违章建筑”。正是这后一个称呼使得对这些城市新贫民可以肆无忌惮地驱赶而“不能轻易放过”，可以“不补偿不安置”地驱逐，还有什么样的歧视能甚于此？说“贫民窟”是歧视的那些衮衮诸公对此说过一个字吗？“棚户区”是政府有责任给其居民改善的，“城中村”则会被强制拆除但通常补偿还不少，“违章建筑”则犁庭扫穴不容分说，不给分文。这样不同身份、不同称呼对应于悬殊的不同待遇的状况，难道我们不应该努力去改变（哪怕是逐步的）吗？





政府主导投资的经济性质

——汇率与货币系列评论之(37)



其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com

几乎所有关于中国经济的重要文告，都少不了“政府主导”这个词。走进现实经济，与此对应的现象更是比比皆是。早年改革一度高举的“政企分开”大旗，也许是敌不过普遍现实的缘故，色调日趋暗淡。相反，高歌“政府主导”的理论和政策基调大行其道。不少理论家论证，“政府竞争”不但是中国奇迹不可或缺的组成部分，还是中国模式的真正秘密所在。偏好夸张风格的，还说这是有史以来“人类最好的经济制度”。

也许他们是对的吧。我的一点保留态度，无非是顾及经济比赛的时间相当长远，因果联系复杂多样，特别是由非常抽象的原则组成的“体制”，究竟对长期经济绩效的贡献几何，多看看有益无害，不必急急忙忙马上说个明白。本文一如既往，限于讨论“政府主导”特色对货币运动和货币政策的影响。

上周本栏提出一个问题，为什么央行以存款准备金率作为货币调控的一件主打工具？答案是，这不但与汇率压住利率的开放形势有关，而且是政府主导投资与信贷行为的一个合乎逻辑的结果。关键的一点，是上文指出，“政府主导的货币创造直接依托于行政权力、行政命令和行政审批——都是数量型手段，所以中国的货币调控手段也必须以数量型为主才比较对路。”这句话点到为止，读者有不明白的地方，我再阐释几句。

统计说，直接的政府投资在全部社会投资中的比例早已大幅度降低。这是事实。不过进入财政预算的投资项目，只是全部政府投资中的小部分而已。在财政预算之外，有一片广阔天地。譬如各类国企投资，要不要算入“政府投资”范畴，各国的国情不同，算法也不同。中国一般不算，但从实际情况看，国企投资常常是“更自由的”政府投资，除了免受人大审议，行为逻辑与政府投资如出一辙。

以新任铁道部部长盛光祖最近谈及的高铁票价为例。盛部长说，高铁（京沪直达）的“票价，是企业根据铁路建设成本、运营成本来测算的，最终的票价，将按照价格法的程序，经过测算后报批”（见 http://news.xinhuanet.com/politics/2011-03/30/c_121247295.htm）。听起来，盛部长这里用的是“成本定价法”，即“企业”——其实就是政企不分的铁道部自己——根据各项成本加以测算后得出，再经报批才能最后决定。成本低、票价就低；票价高，只因为成本高，铁道部并不赚乘客的钱，舆论和公众理应释怀。

问题是，“成本”又是怎样决定的？譬如高铁，“建设成本”到底由什么决定？说来话长，建议希望了解高铁故事来龙去脉的读者，不妨读一读财新网《新世纪》记者王和岩的长篇报道。主标题很吸引人：“节约10分钟多付几十亿”。读下来，事实依据来自京津城际高铁。据报道，2004年国家发改委审批这条城际轨道交通时，“设计区段旅客列车的速度：满足开行时速200公里及以下列车的要求”，为此批准项目概算123.4亿人民币。但2008年建成通车后，发现概算总额超出了92.1亿，平均每公里投资达1.85亿元。“建设成本”大幅度上升的主要原因，是该铁路的通行速度从“时速200公里及以下”，一下子提升到时速350公里。最妙不可言的是，“什么时候改成350公里”的，连铁路系统的专家也说“大家都不知道”！

于是，京津城际就从原来批准的“200公里及以下”，一下子跨越到“时速350公里”。记者算了一笔账，“京津城际全长115公里，时速从200公里调整到350公里，实际运行时间差多少呢？不到10分钟”。我帮他复算，其实是通行京津全程快了15分钟，由此增加投资概算92亿。无论谁算得对，“节约10分钟多付几十亿”的命题还是成立的。

时速大跃进，以成本定出来的京津城际的票价，当然“一下子就上去了”。目前二等车厢票价58元，我坐过两次，感觉舒适而快捷，从北京到天津仅27分钟而已，比从北大到北京南站的时间还要快。不过“曲高和寡”，票价终究约束需求量。报道说，京津城际在2008年8月正式开通后，第一年客流量达1800万人次，低于预期的3000多万人次，“而这个客流量也是在铁道部停开了京津既有线上所有动车组后才实现的”。各界广为诟病之余，还嫌票价贵的就只好另选他途，好在铁道部还不能把其他交通方式一律都给关了。

按国际铁路联盟的标准，经历多次提速达到时速200公里的中国铁路，本来就已经是“高速铁路”了。不过，这并不符合铁道部的要求。要探究的是，如果铁道部欲建世上最快的高铁并不令人意外，那么此种要大手花钱的雄心壮志，究竟如何通得过国家审批的呢？

本文不厌其详讨论高铁投资的故事，为的是借一个实例来帮助自己和读者，进一步理解政府主导投资的经济性质。无论如何，这类投资依据的不是市场的相对价格，不是猜测的未来需求，也不是预期的支付意愿和支付能力。更为要害的，是这类投资的决策与其最后的结果之间，没有可靠的责任关联。刘志军留下的教训是，当舆论和公众可以问责的时候，他本人早就负不了任何责任了

玄机据说只有几个字。原来，十几年前围绕京沪铁路，铁道系统内外就爆发过持久的激烈论争，究竟靠“磁悬浮”还是靠“轮轨”，究竟高铁要高到多高的速度等级，到底是“急建”还是“缓建”，各派意见吵到2006年才见分晓——“时速380公里的高速轮轨”。这也许预示，要把京沪高铁的模式推到全国，即便不是断无可能，也将难上加难。不料，时任铁道部长刘志军只在《中长期铁路网规划》里写入“时速200公里以上的客运专线”，就轻而易举绕开所有关于高铁的争议，并于2004年通过国务院审批，成为国家铁路发展规划。

这里的奥秘在于，“客运专线”不等于高铁，而“200公里及以上”，到批下来还不是铁道部说了算？

再过5年，中国应对国际金融危机，4万亿计划外加天量信贷，中国高铁再次受益。在毫无不同声音的背景里，到2020年全国规划铁路营运里程从10万公里增加到12万公里，客运专线从1.2万公里增加到1.6万公里。2010年3月铁道部宣布，在2013年前全国建成客运专线和城际铁路1.3万公里，中国将很快成为全球高铁营运里程最长的国家。

各位看客，上述每一个数目字，从时速200公里及以下到350公里，从10万公里到12万公里的全国跑铁路网，从京沪高铁到遍布全国四横四纵、总里程达1.6万公里的全球最大高铁网络，都实实在在发生相应的“建设成本与营运成本”。根据成本定价的原则，由此也决定了未来中国铁路客运的票价水准。

叫人看不懂的地方，是一个人均所得目前排在全球100位的经济体，投下巨资修建全球最快铁路网，经济根据究竟何在？是有不少专家预测中国在不远的将来经济总量成为全球老大，这也是有可能的。但是谁也没有预言，在可见的将来，中国的人均所得将成为全球老大。人均所得远非第一，铁路客运速度非要排名第一，这两件事情加得到一起吗？从普通人的角度想，出门赶路，快一点当然好，可是倘若早到几个钟头的代价，远高于省下的那个时间所能挣到的钱，你会无缘无故喜欢全球最高速度吗？应该无人希望，春节大批民工骑摩托车回家的悲壮画面，成为未来全球最快高铁网下普通人交通模式的一个预演吧。

本文不厌其详讨论高铁投资的故事，为的是借一个实例来帮助自己和读者，进一步理解政府主导投资的经济性质。无论如何，这类投资依据的不是市场的相对价格，不是猜测的未来需求，也不是预期的支付意愿和支付能力。更为要害的，是这类投资的决策与其最后的结果之间，没有可靠的责任关联。刘志军留下的教训是，当舆论和公众可以问责的时候，他本人早就负不了任何责任了。但是，如此机制下做出的投资决定，继续决定了未来客户付费的“成本”，也连带影响未来的价格、需求量、替代消费的选择空间。

这就是中国宏观经济的部分微观基础。至少我们要想一想，这样形成的“需求”包括投融资和信贷需求，要怎样“调控”才可能见效呢？

永辉超市(601933)：2010年实现净利润3.06亿元，同比增长20.2%

3月30日，永辉超市发布2010年报，年报显示，2010年公司实现营业总收入123.17亿元，同比增长45.33%，实现利润总额3.99亿元，同比增长20.36%，归属于母公司所有者的合并净利润3.06亿元，同比增长20.15%。另外，公司将以2010年12月31日的总股本为基数，拟向全体股东每10股派发现金红利1元。

始终致力于解决农民“卖难”和居民“买贵”的永辉超市，坚持以经营生鲜农产品为主，食品、日用品和服装为辅的具有中国特色的新型零售模式——永辉模式，以“竞合”理念、生鲜差异化经营策略与国际卖场比邻而居、共享市场。

永辉超市董事长张轩松表示，2010年，国家力推转变经济发展方式的大背景下，消费已提到一个新的高度。政府鼓励民间资本进入商品批发零售、现代物流领域，支持民营批发、零售企业发展，鼓励民间资本投资连锁经营、电子商务等新型流通业态，为民营企业在流通领域大展宏图扫清了障碍。

致力门于店建设、货品采购及信息系统建设

公司年报显示：2010年，永辉超市管理层主要在门店建设、货品采购及信息系统建设等方面积极开展工作并取得了良好的效果。

秉承“根植福建、走向全国”的战略方针，永辉超市巩固福建、重庆并深耕细作；拓展北京、安徽、贵州市场；结合公司的资金、人力、物力，适时考虑其他区域进行战略布局。截止12月底，公司已在福建、重庆、北京、天津、安徽、江苏、河南、贵州、四川等九个区域签约门店约80家，平均单店面积约9000平方米。2010年新开门店40家（其中募集资金项目24家），关闭6家，年末已开门店156家，总经营面积105万平方米，其中福建88家、重庆53家、北京7家、安徽7家、贵州1家。此外，公司加大了对门店软硬件设施的投入，提升门店的营运标准，适时推出第四代永辉超市大卖场旗舰店，从门店的购物环境、商品品类、服务水平等方面进行全方位的更新升级，向国际化的大卖场看齐。

为迎合高端客户的购物体验，年末在重庆推出了第一家永辉精品超市——BRAVO，探索全新的高端超市品牌。结合国际化卖场的先进管理经验独创永辉模式的标杆店复制模式，首先打造高标准的标杆门店，然后全面复制标杆店的成功经验，迅速提升现有门店的整体营运水平。

在采购方面，永辉超市扩大直采比例，不断寻找和建立直供永辉的农业生产基地，在全国范围内建立庞大的远程农产品采购体系，与农户建立长期、稳定、和谐的产销联结机制。实现农产品从农田直通超市“产、供、销”一体化的有机结合，大大推动了农业规模化、产业化发展。同时组建全国性的采购团队，加大全国统采的力度，利用自身的全国性布点的优势，直接与全国性的供应商谈判，争取到最优的采购资源。积极引进进口商品，拓宽品类宽度。例如与香港贸发局合作，承办“香港时尚购物展”，直接与港商对接，将香港商品引进到超市，为市民提供更加丰富的高品质的商品。公司还加快物流配送中心的建设步伐，福建物流中心的建设已完成主体工程，2011年7月即可部分交付使用。重庆西部物流园一期面积350亩已完成前期的规划审批，目前进入施工阶段。华东商贸物流园300亩正进行前期的规划审批流程。彭州农产品加工配送中心100亩已完成一期工程，预计2011年5月可投入使用。上述物流加工中心的建成将为门店的营运及拓展提供强有力的支持，提高门店的竞争力。

在信息系统建设方面，通过募集资金进行信息系统规划、核心业务系统升级、数据中心建设、顾客关系管理与服务系统、电子商务平台、基础平台建设、新技术研发，对现有信息化资源的集成和优化升级，实现永辉超市上下游业务的协同能力、不断优化公司管理流程，提升管理绩效和节约管理成本，保障各门店及分支机构有序经营，为公司管理层的决策分析提供更为科学准确的信息，实现公司物流、商品流、资金流的一体化管理，提升公司的核心竞争力。

此外，永辉超市还在人力资源及企业文化和社会责任等方面做了积极并卓有成效的探索。

跨区域复制 福建、重庆地区快速发展

2010年，公司的治理结构得到优化，经营业绩继续保持稳定增长。先后在海西经济圈、成渝经济圈、京津冀经济圈、泛长三角经济圈四个核心销售区域获得成功。

永辉超市在北京地区2010年开始盈利，在福建、重庆区域快速发展。2010年，公司销售收入分地区分布为：福建地区65.2亿元、重庆地区44.23亿元、北京地区6.8亿元。公司于2004年进入重庆市场，2009年重庆地区的盈利全面改善；公司于2008年进入北京市场，2010年在北京有7家门店，2010年末北京地区净利润700万元以上，已经开始盈利。

外埠的重庆、北京地区毛利率目前低于福建地区，随着规模扩大，2010年公司综合毛利率同比提升1.22个百分点，这一方面来自于食品用品、生鲜加工两项主业毛利率的提升，另一方面也来自于食品及服装收入占比的加大；2010年公司经营费用率由2009年的13.2%上升到了14.9%，主要和租金成本快速上涨和公司替员工补缴了6000多万公积金有关。这也导致最终归属母公司净利润增速小于销售规模增速，但仍实现20.15%的较好增长。

海通证券分析师潘鹤、路颖认为，永辉超市作为A股市场上为数不多的在外资充分进入后仍能成功跨区域扩张的超市公司，以生鲜为主的差异化经营以及优秀的供应链整合能力已构成短期内较难模仿的核心竞争力；而从发展阶段来看，公司目前也正处于门店快速扩张、规模高速发展的时期，即其未来主要的看点在于开店速度和成功率，以及收入的快速提升，而非净利润率短期的大幅提升；公司在重庆地区成功跨区域扩张的发展经历是其较为优异的经营管理能力和供应链整合能力的体现，他们对公司在安徽和北京等地区的进一步扩区域拓展仍具有信心，认为其相对于其他企业，公司跨区域复制成功的几率更大。

坚持“永辉模式” 加快全国扩张步伐

对公司未来发展的展望，永辉超市董事长张轩松表示，随着城市化进程的持续推进、社会保障体系的日益完善、居民收入分配体制的改革，商业零售行业发展所需的外部环境将更加有利。

永辉超市将始终致力于解决农民“卖难”和居民“买贵”问题，坚持以经营生鲜农产品为主，食品、日用品和服装为辅的具有中国特色的新型零售模式——永辉模式，巩固四大核心区域的领先地位，加快全国范围内的核心扩张和营利性增长步伐，重点布局天津、河南、江苏、四川等四个省市。计划新开业门店约50家，开业门店数量超过200家。营业收入与开店数量同步增长。

面对快速的扩张凸显人力资源的压力，传统的“传、帮、带”已不能满足门店快速扩张的需要。永辉超市将加大人才梯队的培养，全面推进培训中心建设，为人才储备提供切实保障。全力推行公司薪酬体制改革，全面推进绩效考核管理体系，实现优胜劣汰。挖掘和培育有潜力做大做强的供应商，进行战略合作，通过资本和渠道的支持使其做大做强并实现双赢。

在国际化大卖场和本土超市竞争异常激烈，商业地产的发展速度无法满足零售业的迅猛发展，租赁成本逐年提升的情况下，公司将加强和有实力的房地产商的战略合作，并通过政府“农超对接”的扶持政策获取优质的土地使用权，进行少量的自建项目、定制项目、参股项目，以扩大获取优质物业的渠道，平滑租金上涨的压力。

2011年公司计划新开门店50家（其中21家是募投门店，使用募集资金建设），新建重庆总部大楼、重庆物流、安徽物流等项目，不含募投项目预计2011年投资将达14.25亿元，为获取优质的商业物业预留10亿投资额度，并为建立人力资源储备设立专项费用。按照单店面积平均9000平米计算，即2011年末营业面积将增长45%。预计2011年度营业现金净流入8亿元，计划2011年启用新贷款（含银承敞口）16亿元左右。

安信证券行业分析师储丽雯指出，永辉超市此举力求达到资金的最大使用效率，提高净资产收益率，公司全国扩张步伐加快，未来2–3年处在高速成长期。

进山别让穿棉衣

云上的日子

崔卫平

北京电影学院教授

wp9952@hotmail.com

关于日本大地震的报道中，有这样一则：坚守在福岛核电站的勇士们平均年龄在50岁以上，他们为年轻人承担了风险。报道特地强调，“这是灾难史上，第一次由长者而不是青年承担拯救使命”。面对死亡如此平静而崇高的态度，让人想起日本电影《楢山节考》，那也是老年人走向死亡、为年轻人留出生存空间的故事。人们在紧急关头表现出来的视死如归的态度，背后有着许多日常生活中的文化积累。

一

根据小说改编的同名电影，实际上有两个版本。更加广为人知的是1983年今村昌平导演的那部，获戛纳电影节金棕榈奖。这部充满野性气息的影片，对于当时跃跃欲试的中国第五代导演或许产生过影响。而1958年由导演木下惠介拍摄的那部早期彩色影片，则比较受忽视。有兴趣的人们不妨将它们放在一起对比着看。

小说发表于1956年11月，作者为深泽七郎(1929——)，是以民间传说为蓝本创作的。据传在日本信州地区(今长野县)，曾经存在过一种古老风俗，老年人不论男女，年过70岁之后就要将其背到深山老林，任其自生自灭。这是在当时物资匮乏的条件下的无奈之举。如同其他民族某些极端风俗(如战争中的弃婴)一样，是人们在为求生存的漫长文明过程中的一个脚印。

问题在于为什么今天的人们再度讲述这个故事？它是如何被讲述的？在这种讲述中透露了怎样的对于与死亡以及生命的理解？这些信息(理解)又是如何被当代人所接受，从而成为当代人构筑自身文化想象的一部分。说到底，文化这个东西不是现成的，不是如同一笔等待继承的遗产，而是由不同时代的人们不断添加和加以丰富的。

小说有着日本古典文学中那种不动声色的忧伤凄美。阿玲婆婆69岁了，“进山”明确地提到她的议事日程上来。她为此悉心做了准备：出发前的饯别酒、编织新席子、为死去媳妇的儿子续弦。还有一件事情令她耿耿于怀，她已经到了进山的年龄，却生得一口好牙，让人觉得“她什么都能吃”。这让阿玲颇感羞耻，仿佛她还在与儿孙们争食物。在新媳妇来到的那一天，她在石臼上面磕掉了自己的两颗牙齿。

每一件事情交代好了之后，她请来村中长老，完成最后的仪式。一切都按照规矩办——“进山后不能讲话”、“离家时别让任何人看见”、“从山上往回返时千万别回头”。这最后一条针对送母亲进山的儿子辰平而言，担心他舍不得母亲而前功尽弃。长老阿照甚至还交代“要是不愿意，可以在七谷这个地方往回返”。对此儿子并不理解。因为他的母亲一心一意要进山。她满心期盼进山的那一天能够下大雪，并不是出门的时候下，而是在进山的途中正好遇到一场大雪，这才是“好运气”。

她最终如愿以偿。茫茫大雪覆盖了整个山林，留下了一个美丽的寂静世界。曾经弄过音乐的深泽七郎在小说中穿插了许多歌谣。这些歌谣如儿歌般天真无邪，在简短的旋律中，无可奈何的绝望变成可歌可泣的哀伤，冲淡了事情的残酷性，释放出一种含蓄之美。最后两首其一是：“老婆啊丢到后山，后山的螃蟹爬进来。爬回来也不许进门，螃蟹不是夜啼鸟”。其二是：“即是说寒冷彻骨，进山别让穿棉衣”。

优美的叙事风格衬托出深明大义的阿玲婆婆。与年龄相仿的邻居阿又贪生怕死不同，阿玲本来可以在春暖花开的季节离开的，但她认为在过冬之前离开，能够省下更多的粮食给她的儿孙——那些更年轻的生命，这是她对于家人的最后一次贡献。

如此一来，“进山”本来是习俗规范，在阿玲这里变成了内心的自觉要求，是她生命和人格的升华，死亡不是一件缺陷，而是一次精神上的超越。阿玲婆对亲人绵绵不尽的心意，显得比死亡更加长久。人们是在她“留”下来(“空”出来)的世界中生活，我们所处的这个世界，便来自前人如此厚重的自我牺牲和馈赠。

二

比较起来，1958年木下惠介的影片更加接近原作的含义。现在观看这部影片，如同观看一件小小的古董，也像是一个美丽遗迹。因为那全是在摄影棚里拍摄的，村庄、房屋、稻田都在室内，不知道人们所割的稻米是用什么来代替的。布景除了人工搭设，还有一部分是手绘出来的，但并不让人觉得虚假讨厌，而是感受到一种善意的“自欺欺人”，甚至是一份天真无邪，传递出对于观众的邀请和美意。“田野”和“山坡”上的那种绿色，也是生气勃勃的。“落日”看上去有几分诡异，仿佛总在燃烧似的，有着许多寓意，令人印象深刻。

最为突出的当然是它的音乐，由日本传统乐器三味线演奏，旋律哀伤婉转，一唱三叹，应了中国诗人白居易说过的“大弦嘈嘈如急雨，小弦切切如私语”，又让人想起不久前逝去的中国作家史铁生的那句“命若琴弦”。音乐才是这部电影真正的讲述者和阐释者。除了对话，许多交代都是用歌词唱出来的，像是画外音或旁白，因而它更像是一部日本歌剧。影片的开始还有幕布，大幕拉开，“转瞬即逝的世界，与我们一同消逝的世界”，听上去颇有古代哲理悲剧的味道。

扮演阿玲的女演员田中娟代的表演风格却是现实主义的。那时候的演员多么敬业啊，正当盛年的女人演成了鬼婆一般，整部戏弓腰驼背，为求逼真，还磕掉了自己的门牙。当观众看到只有阿玲一人忙忙碌碌，只有她一人离开家进山受死，会生出不同于小说的进一步感受：死亡是一件必须个人去面对的事情，阿玲婆婆要去的地方，是她身边的亲人无法体会的。即使是孝顺儿子辰平，他也只是完成自己的职责而已，他并不具体地关心母亲到底去的是什么地方。

这是含辛茹苦的阿玲婆婆唯一替自己考虑的事情，也是她在这个世界上唯一的私事。的确，我们在这个世界上与他人分享许多东西，但是有一件东西是无法与他人分享的，那便是死亡。我们必须得一个人走向自己的结局，孤零零的，就像我们只身来到这个世界，在一片混沌中建立秩序。别人替我们包办很多事情，但是无法包办这件事情。如果说死亡是一门学问，那么阿玲婆婆所做的每一件事情，都像是完成其中的某些课程。在死亡面前，这位伟大的女性又是一名恭顺的学生。在这件事情上，难道任何人有理由狂妄吗？

1983年的这部电影风格立意迥异，这是一部今村昌平的影片而非深泽七郎的故事，这种翻拍是一种颠覆或反叛。当然这是可以的，只要是在这部影片里面自圆其说，旁人一样也可以根据自己的口味进行评价。

一个最大的不同在于，今村的这部出现了很多乡野动物的镜头，它们在片中不断穿插出现，也起到了某种旁白或提词的作用，类似前部影片中的音乐。它们是多次出现的蛇、在黑暗中埋头寻食的耗子、正在交尾的青蛙及蛾子、夜间虎视眈眈的猫头鹰、吃着青蛙尸体的蜻蜓、被黄鼠狼追赶的鸡群、望着黎明升起飞走的秃鹫、黑漆漆的森林里不知名的飞鸟。蛇的出现多种多样，在黑暗中嗖嗖穿行的一条蛇，两个身体叠加在一起的双条蛇、正在孵出小蛇的母蛇、企图将一只死耗子直接吞进嘴巴的蛇。这是一个物竞天择的世界。这些动物的生存样态与村庄里的人们是平行的，阐释着这个封闭贫瘠的山村，其生活水平和人性水平与这些动物们不相上下。这些让人想起这位导演的那部早期作品《日本昆虫记》，也是从生物学的角度来表现人。

如此对待自己先人，用今天的话来说，这位今村先生就是个“愤青”。情节上也作了重大修改，生怕不残酷、不丑陋“不足以平民愤”，其实是他自己的愤怒。这个版本中加进了阿玲婆婆孝顺的儿子辰平曾经亲手杀死了自己的父亲，因为父亲舍不得送奶奶进山；加进了辰平的儿子朝吉的对象阿松，来自偷盗世家，怀着五个月的身孕被村民们活埋，对此阿玲婆婆也负有责任，因为那晚是她故意让阿松回家受死的；再有比如阿玲婆婆的二儿子是个体臭无比的人，他只有找狗来性交，阿玲婆婆临走前为他做的一件事情是说动了本村一位60岁的老太婆，替他成全男儿身。还有其他一些匪夷所思的事情，比如死去的丈夫留下遗嘱，让自己的遗孀每天接一个男人。可以说，这是一部自然主义的作品。刻意追求某种真实，也像是一部非常西方化的作品。



《楢山节考》海报

“即便死了，人们并没有真正地走”。如果曾经一道生活过，那么就永远一道地生活着，永远成为你的一部分。生活中即使疙疙瘩瘩，人们互相之间尽管有许多不如意，然而有一些东西是不灭的，那是构成生命底色的那部分。生命原来是互相传递的，在前人与后人之间，存在着看不见的紧密连结

这么说并不意味着不能接受人性的肮脏残酷，而是要看看这样做实现了什么，产生什么样的效果。所有这些逼真的细节，仿佛要完成一个功能，就是要说明这种残酷的弃老风俗是如何形成的，那是在一种怎样极度匮乏而丑陋的环境之下。但是这也许恰恰犯了艺术的大忌：那就是艺术并不负责提供为什么如此的单一解释。那是其他人文学科比如社会学、人类学的任务。

而且处理死亡这个话题，与一个不曾谋面的未知世界打交道，是需要一些形而上的精神的。提供如此一幅形而下的丑陋画面，冲淡乃至瓦解了死亡所拥有的那种神秘感。如果生存是如此低贱和没有意义，那么死亡同样也是如此。生命中不拥有美好，死亡也变得如此空洞。如果没有超越的精神，每个人只是像动物一样死死地从内部抓住自己的生命，那么，阿玲婆婆何来最后坐在满地骷髅当中的那份镇静呢？她为何不像阿又那样多次逃跑、最后像粽子一样被捆绑着由亲生儿子推下山崖呢？

虚构作品中的任何真实，都释放着一种对于真实的看法。也许今村的这一部影片并不是处理死亡的，他另有所指。他的整个叙事，与原小说中死亡及整个立意并不配套。2008年奥斯卡最佳外语片《入殓师》的导演泷田洋二郎先生称，不清楚今村在这部影片中对待死亡的态度是什么，“因为他并不是单纯在描写死亡本身。他是以另一种不同的看法来拍那部电影的”。

三

某种意义上，日本电影几乎没有不与死亡有关的，仿佛死亡是一位常客，时时来造访人们，甚至经常与人们生活在一起，在其中扮演着一个重要角色。在解释这部《入殓师》为什么在日本以及在海外受到如此欢迎的时候，泷田洋二郎说：“那是因为死亡对于全世界的人来说都是普遍的东西。出生与死亡是全世界共通的两件大事吧”。

道理上是这样。但是一般人们却更愿意回避这个话题。智慧如托尔斯泰，因为感受到自己异常的活力和完美，竟然怀疑自己是否一定要死去。高尔基一语击中他的致命弱点——这个人(指托尔斯泰)在想：“为什么大自然的规律不为他破例，让一个人生命永存呢”？

渴望在这个世界上活得长久，“重”生“轻”死，这些是人之常情，然而从中演变成对于死者的轻视，继而又发展为对于接近死者的“入殓师”这个行业的轻蔑，这是不公平的。人间的等级制度不应用到生者与死者上面来。人们害怕死者是没有理由的，因为他们再也不会带来伤害。死者本身被死亡所伤害，并不意味着他们要继续伤害别人。

《入殓师》这部影片首先打动人的，是对于死者那样一种平等、爱怜的态度。失业的大提琴手大悟先生在一则“帮助人们旅行”的广告误导下，走上了这条道路，其准确的含义是“帮助人们上路”。这位年轻人有着眼睛和心灵的双重敏锐，在师傅的帮助下他开始慢慢悟出这件工作的深意：“让逝者的面容恢复生气，赋予他们永恒的美丽，冷静、准确地帮助他们入殓，这其中充满了温柔的爱”。

死亡不加掩饰。尽管入殓师只是短短的一瞥，但处在那样一个终点的位置上，便能够将这个人的一生尽收眼底。这个人男扮女装，需要小心询问家人入殓是作为“男装还是女装”；那个人是位贤妻良母，家人痛心不已，除了让她重回美丽之外，还要加上一点日常用品如她的口红或她的丝巾，才显得温柔亲切。大悟先生小时候便开始去的那家澡堂60多岁的女主人，为房子的事情与儿子格格不入，与一个老顾客(焚尸炉的师傅)却有着恋情，她一丝不乱地呵护着自己的生活，也需要别人一道呵护她。“死就是一扇门，死这件事情并不代表着结束，而是穿过这道门继续往下走”，她说。

人生有一种经验与死亡类似，那就是分别。大悟的父亲在他6岁时带着别的女人离家出走，一去杳无音信，留下大悟母子相依为命。大悟有理由恨这个父亲，这种恨当中掺杂着儿时温暖的记忆及爱，他始终保留了父亲赠与的那块石头。及至父亲去世，他终于赶到，亲自为失散多年的父亲举行庄重的入殓，他几乎记不得父亲的模样了，此时正好可以端详他。在世时不能弥补的的裂痕，父子之间不能跨越的鸿沟，通过死亡获得弥补。

仪式感也在影片中发挥了重要的角色。死者是在另一个世界，要想让他们的面容显得亲切柔和，需要一套特殊的规则或程序，才能将他们再度带回人间。其间入殓师的每一个动作，一招一式，前后顺序，衣服袖子是从左往右还是从右往左穿好，都有相当的讲究。按照“上路”的要求，这套特殊的“语汇”既将阴阳两界分离开来，又将它们结合在一起。

然而，这部影片还是有些美化了。在它力图向观众说明，这不过是一件日常与正常的工作(入殓师)，但是同时却削弱了这项工作的艰巨性和残酷性。影片中的死者得到了几乎是华丽的修饰，入殓师也受到了应有的理解和尊重，但实际上许多人根本没有这样的机会，某种社会偏见根深蒂固。影片中虽有描绘，但是比较肤浅，处理得比较光滑。

四

本人正好看过两部中国独立制作的纪录片，与这个主题有关。一个是黄文海的《西去离此不远》(2009)，一些尼姑自愿担当起穷苦人的“入殓师”，显然这不是普通的工作，而是需要强大的宗教精神、宗教关怀的。那些被丢弃的穷人的境况实在令人唏嘘，他们死后的窘迫也是他们生前极度匮乏状况的延伸。阳建军的那部《风花雪月》(2009)记录的是一个阴阳先生世家，实际上这也是阳建军本人的家庭。影片拍摄过程中患癌症的父亲去世，作为儿子阳建军记录了这个过程。临终前的父亲瘦得令人难以想象，他一辈子关怀他人的生死，自己却在极为孤独的情况下痛苦地悄然离世。当然中国的情况与日本不同，但是《入殓师》中既然提到了对于这个行业的歧视，那么情况实际上应该是更加艰难的。

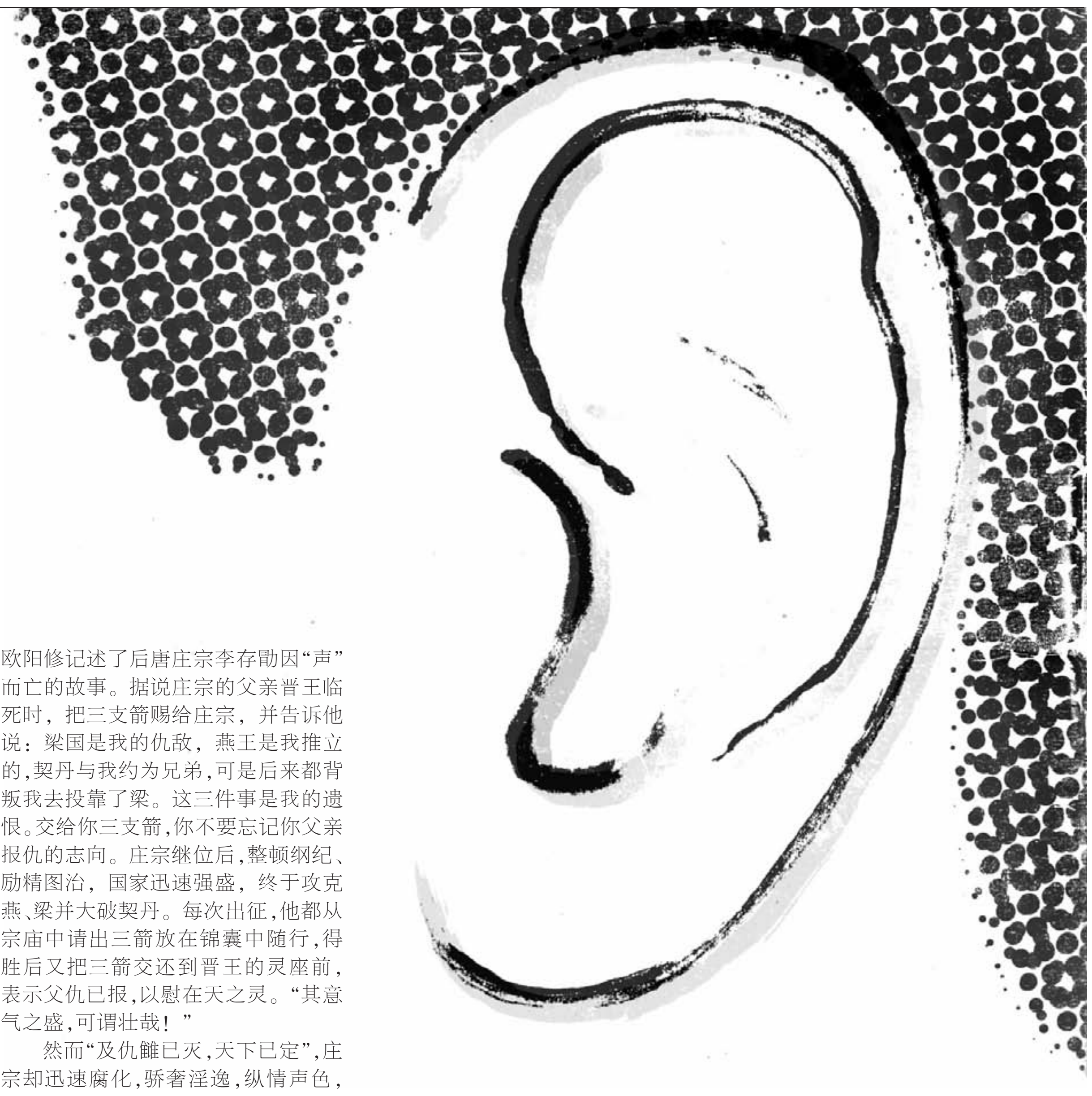
2008年另有一部日本出品的影片《步履不停》很是不错，导演和编剧均为是枝裕和。整个影片只是围绕着一场家庭聚会，就像任何一个家庭都会遇到的那样，人们精心繁复地准备饭菜，絮絮叨叨地说话，有一句没一句，看起来漫不经心、信手拈来，但是却大有考究，平淡中将某种坚实的内核逐步推进，小格局见大精神。

母亲谈起逝去的长子如同他活着一样，在任何话题上这位逝者便“插”了进来，仿佛他仍旧在场，家里保留着他原来的房间。他是在海滨为救落水少年而丧生。倒霉的少年在片中也有出现，每年都被邀请前来，溺毙儿子的父母始终对他有怨恨。怨恨这个东西与生俱来，人们在这个世界上待得有多长，他们就有多少怨恨。这个家庭里父亲与母亲之间也有怨恨，妻子埋怨丈夫在儿子去世时还在自己的医院里上班。她不知道抱怨多少次了，每次丈夫都要声明：“我在给一个食物中毒的病人治病。”

次子带着妻子与继子回家，不免也是波澜的来源之一。他从来无心继承父亲的医院，也与模范哥哥判若两人，他时时压在舌头底下的一句话是“我不能取代哥哥的位置”。但是一旦他出现，人们自然会想到他逝去的兄长，母亲在讲述兄弟俩小时候的故事时张冠李戴。这位逝者虽然没有出现，但是像空气一样，时时刻刻环绕在人们周围，但是并不产生压抑感，而是一再让人感受到他的精魂所在。母亲看到一枚黄蝴蝶在家里飞来飞去，最终停留在逝者的相片上，坚持那就是长子在这个特殊的日子里，回来与大家团聚。

“即便死了，人们并没有真正地走”。如果曾经一道生活过，那么就永远一道地生活着，永远成为你的一部分。生活中即使疙疙瘩瘩，人们互相之间尽管有许多不如意，然而有一些东西是不灭的，那是构成生命底色的那部分。生命原来是互相传递的，在前人与后人之间，存在着看不见的紧密连结，这是这部影片告诉人们的。正像影片中的小男孩所说：“我成了在秋季运动会上接力跑的人”。比较起来，这部影片甚至比那部奥斯卡获奖的影片《入殓师》更加具有可信性，更加温暖动人。





“声音”的故事


城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

“风声鹤唳”、“惊弓之鸟”是人们耳熟能详的成语，形容、比喻经过惊吓的人神经极度紧张，听到一点儿“声音”就胆战心惊、惊慌失措。尽管成语总使人有夸张之感，其实成语是生活经验的总结、概括、凝炼；生活中，确实有人闻“声”丧胆，甚至还有看似强大的政权竟闻“声”丧权的例子。

一

“白天没做亏心事，夜里不怕鬼敲门”，这是人所皆知的俗语，这本是日常生活中最平常不过的道理。但是这“常理”、“常识”只适用于寻常年代，而不适用于非常时期。在那种非常日子里，白天没做亏心事，晚上也怕敲门声，而且这种敲门声有时甚至能致人于死地。

从1956年起，关于斯大林本人以及斯大林时代的真实情况便被不断揭露。最近解密的大量原苏联秘密档案，使人们有可能对这一“现象”有更深入、更细致的了解和研究。俄罗斯作家拉津斯基1996年出版的《斯大林》（中译本已由新华出版社1997年出版）一书，便是利用这批档案写出的力作，其中包括斯大林个人档案、十月革命档案、苏共中央党务档案。利用最新解密档案，能使“重大事件”彻底曝光，使许多细节更加丰富。引人注目的“重大事件”的确令人惊心动魄，而一些易为人忽略的细节，如果细细体味，则更使人毛骨悚然。

在1930年代恐怖无比的“大清洗”中，滥捕无辜的行动大都在深夜进行，人人自危，风声鹤唳，神经高度紧张，生怕夜间有人敲自己家门。许多住在高楼上的人为免遭被捕后的严刑拷打和侮辱，在秘密警察敲门时，便纵身跳下，以死相抗。

一天晚上，莫洛托夫和卡冈诺维奇在斯大林别墅的花园中夜宴闲谈时，为天上一个星座的名称小有争论。莫洛托夫说是猎户星座，卡冈诺维奇说是仙后星座。由于二人争执不下，在一旁笑听争论的斯大林认为此事容易，给天文馆打个电话便可搞清，便吩咐秘书给天文馆打个电话。谁知原天文馆长、一位天文学家已与其他几位著名的天文学家一起被“清洗”了，而新上任的天文馆长并非天文学家，原是内务人民委员部的军官，也回答不了这个问题。对斯大林秘书的电话，这位新馆长当然不敢怠慢，急忙派车去找一位尚未被“清洗”的天文学家。这位天文学家自许多同行好友被捕后一直惶惶不可终日，此时见辆汽车半夜突停在自家门口，门铃又按得很急，以为末日已到，在开门时突发心脏病死在门口。汽车只得急驰去找另一天文学家，而这位天文学家与新近被“清洗”的那些天文学家也是好友，也因此而惴惴不安。他家住楼上，在夜里两点半突被急促的门铃声惊醒，见一辆小汽车停在楼下，也以为自己的大限已到，这位年已60的天文学家不愿再受凌辱，便纵身从窗口跃向夜空，结束了自己的生命。几经周折后，这位新馆长终于在清晨5点打听清楚了星座的名称，急忙给斯大林的别墅挂电话：“请转告莫洛托夫同志和卡冈诺维奇同志……”但值班人员回答说：“没人可以转告，他们早就睡觉去了。”（中译本，第455–456页）

苏联作家爱伦堡在上世纪60年代所写的回忆录《人·岁月·生活》中，也多次提到深夜电梯声、电铃声使人惊恐莫名的生活细节，从中也能看出当时恐怖到了何种程度。他这样写道：“在我的熟人中间，没有一个人相信明天，许多人都准备了一只装着两套内衣的小皮箱”，随时准备一去不返（爱伦堡：《人·岁月·生活》，海南出版社1999年版，中，第412页）。1938年在他住的楼房里，“每天夜里人们都倾听着电梯的声音”，所有人这时都紧张万分，生怕是秘密警察来自己家中，后来他们要求晚上关闭电梯，免得家家紧张，他也不例外，“每夜都等候着铃声”。在二战时曾任驻美大使、后任外交部副部长的著名苏联外交家李维诺夫是爱伦堡的好友，据爱伦堡说，从1937年起直到1952年病故前，“他经常把左轮手枪放在床边的小桌上——如果深夜听到铃响，他就不再等待以后的事了……”（同上，下，第441页）。

二

一朝被蛇咬，十年怕井绳。有时，这种“声音效应”会影响终生。

经过“反右”斗争后，著名艺术家、中央工艺美院的创办人庞薰琹先生几十年来听到搬桌椅板凳的声音，就会一阵心惊肉跳。2002年3月17日，庞先生的遗孀、北京京剧院剧作家袁韵宜女士对我详谈了庞先生的人生与艺术。她无意中谈起在“反右”中，身为中央工艺美院院长的庞先生未能幸免，对他的批斗会经常是在院长办公室隔壁的房间召开，每次批斗会前布置会场都要搬桌椅板凳。袁女士说，从那以后直到临终，庞先生听到搬桌椅板凳声就高度紧张，心跳加速。所以，家中已养成习惯，搬桌椅前总先会给庞先生打个招呼，让他有所准备。

若与“文革”相比，“反右”已实属“文明”了。2004年2月29日和3月7日，凤凰卫视中文台“名人面对面”节目分上下两集播出了节目主持人许戈辉对著名演员陈佩斯的访谈。随着访谈越来越深入，陈佩斯在下集中谈起在“文革”中父亲曾被关进“牛棚”、自己被送内蒙古生产建设兵团务农，为了摆脱饿肚子的知青生涯，在1973年19岁时回京报考文艺剧团的事情，令人唏嘘不已。从小就因文艺太“险恶”而不让他从事这一行的父亲看到孩子在农村实在没有出路，终于同意他子承父业，让他学表演，学小品、声乐、朗诵……

陈佩斯在这个节目里讲到这样一件事：“文艺这个行当它的艰险、它的险恶不是说大人告诉我的，而是我都能听得到看得到的。我们家住在北影演员剧团，都是一排一排平房，前面是剧团，团部，后面就是我们家，都能听见里面。有一段时期，里面都是谈论剧本，谈论艺术，非常热烈，争论不休。突然沉默了，他传达文件，你听一个人在那儿传达文件，紧接着就是互相攻击，非常激烈，言词非常激烈，人们立刻就全都变了。大字报登出来，然后又平静一阵，平静完了以后又传达什么文件，然后又开始念剧本了，就这样一波一波政治运动是不断的。一直到文化大革命，我是亲眼看见，我父亲被红卫兵、被革命群众殴打，坐喷气式，掰着手臂，用铁丝勒着，挂着大牌子，上面写着各种各样的罪名，名字上打着叉，戴着高帽子，这都是我亲眼看见的，而且我母亲也留了一件全是脚印和我父亲渗出的血的一件汗衫，那个我母亲保留了很长时间。我亲眼看见我父亲领百花奖，那种荣誉，没过几天，没过两年，人们就开始朝他脸上啐吐沫。这种功与过，荣誉与羞辱，真的就是一夜之间的事情。我最怕的就是半夜大卡车在我们下面一停，然后咣咣你就听见皮鞋上来了，前后窗户堵着，前头就开始抓人，所以我一直到了30多岁的时候，我还害怕晚上睡觉的时候有别人在楼道里，我们住平房的时候前头或者后面有人走路很重，我都害怕，立刻从梦中惊醒，心脏跳动，浑身出冷汗，过了几十年都有这个惊悸。”他说，“所以我父亲就一直不让我做这一行儿。但最后还是没逃脱，可是有一点好处，就是我对名利看得很淡。”

“过了几十年都有这个惊悸”！经过了“文革”中“红卫兵”、“专政组”任意抄家、关押、打杀无辜者那种恐怖岁月的人们，对此种感觉当不会陌生。

三

在王朝、政权面前，个人总是渺小、软弱的，难免会有“风声鹤唳”之惊悸、“惊弓之鸟”之悚恐。然而，有时一个王朝、政权也会因“声音”而惊慌无比，甚至因此覆亡。

在《新五代史》中的《伶官传》中，欧阳修记述了后唐庄宗李存勖因“声”而亡的故事。据说庄宗的父亲晋王临死时，把三支箭赐给庄宗，并告诉他说：梁国是我的仇敌，燕王是我推立的，契丹与我约为兄弟，可是后来都背叛我去投靠了梁。这三件事是我的遗恨。交给你三支箭，你不要忘记你父亲报仇的志向。庄宗继位后，整顿纲纪、励精图治，国家迅速强盛，终于攻克燕、梁并大破契丹。每次出征，他都从宗庙中请出三箭放在锦囊中随行，得胜后又把三箭交还到晋王的灵座前，表示父仇已报，以慰在天之灵。“其意气之盛，可谓壮哉！”

然而“及仇雠已灭，天下已定”，庄宗却迅速腐化，骄奢淫逸，纵情声色，并宠幸几名伶官乱政误国，“天下不胜其冤”。不消多久，朝政紊乱，人心思变，终致叛军突起。而身边最受他宠幸的伶官最后也发动兵变，将他射杀。那天晚上“一夫夜呼，乱者四应，仓皇东出，未及见贼，而士卒离散，君臣相顾，不知所归”，无奈中只好割下头发对天发誓，抱头痛哭，眼泪沾湿衣襟。最后，庄宗身中乱箭而亡。欧阳修感叹道：“忧劳可以兴国，逸豫可以亡身，自然之理也。故方其盛也，举天下之豪杰，莫能与之争；及其衰也，数十伶人困之，而身死国灭，为天下笑。夫祸患常积于忽微，而智勇多困于所溺，岂独伶人也哉！”

“祸患常积于忽微”，忽视“忽微”，则祸患难免，历史早已证明此点。可能没人想到，一千年后，东欧的罗马尼亚几乎完全重演了“一夫夜呼，乱者四应”的历史一幕。

1989年12月16日，罗马尼亚西部蒂米什瓦拉市，大批群众为了保护一名遭迫害的天主教神父，在他藏身的教堂外围起人墙，并与警察发生了流血冲突。此事成为导致罗马尼亚政局剧烈动荡的导火索。19日，首都布加勒斯特爆发了几万人参加的示威游行，示威者再次与警察发生冲突。罗马尼亚的党和国家领导人齐奥塞斯库不得不在20日中断正在外国的访问，匆匆赶回国内。第二天，官方在布加勒斯特的共和国广场组织群众大会，齐奥塞斯库发表演讲，严厉谴责蒂米什瓦拉事件。当讲话停顿时，会场竟未像往常那样响起热烈的掌声。片刻沉寂之后，突然响起一个刺耳的嘘声。此声一起，会场顿时嘘声一片，然后响起“打倒齐奥塞斯库”的口号声。集会只得早早收场，但广场上的人却越来越多，开始了声势浩大的游行示威。22日，军队倒戈，齐氏夫妇见大势已去，便在这天中午乘直升机仓皇出逃，当晚被捕。12月25日，经过数小时秘密审判后，他们在当天下午被判死刑，立即执行。罗马尼亚社会主义共和国被改名为罗马尼亚。

齐氏习惯、陶醉于表面的“热烈掌声”久矣，而对经济困顿、政治专制、腐败等早就在人们内心造成的“嘘声一片”却丝毫不查，最终导致这“一夫‘昼’呼、乱者四应”，权丧身亡的“祸患”。面对如此情景，不能不使人一次又一次想起欧阳修的“千年长叹”。有人因“声”而惊而亡，有国因“声”而惊而亡。种种“声音效应”折射出的荒诞与沉重，的确令人回味无穷。

在王朝、政权面前，个人总是渺小、软弱的，难免会有“风声鹤唳”之惊悸、“惊弓之鸟”之悚恐。然而，有时一个王朝、政权也会因“声音”而惊慌无比，甚至因此覆亡。种种“声音效应”折射出的荒诞与沉重，的确令人回味无穷





印度的"人口红利"

许效礼 / 文

《与世界同步——印度的困顿与崛起》的作者南丹·尼勒卡尼现为世界软件业著名跨国公司——印孚瑟斯公司的总裁，堪称印度新经济的旗舰——IT 业的杰出代表。业界人士熟悉班加罗尔的南丹·尼勒卡尼,不亚于熟悉硅谷的史蒂夫·乔布斯和西雅图的比尔· 盖茨。难能可贵的是，这位功成名就的企业家同时也是一位热情洋溢的改革家，有着公共知识分子的家国情怀。他以过去 20 年印度人"观念"(ideas)的变化为主线,写就了这部让人"一次读懂印度" 的鸿篇巨著。书中全面阐述了印度民族在政治、经济及社会观念方面的历史沿革，其中印度人在本国庞大人口问题上的新观念，让我们有耳目为之一新之感。

上世纪,谈起印度,我们的第一感觉是脏、乱、穷,而"人太多"(火车顶上都坐满了人)则被视为祸根所在。在人们看来,计划生育基本国策的缺失,或者虽有政策,执行起来虎头蛇尾,凸显了印度政府的无能。这个国家作为竞争对手,远不足虑;作为穷邻居,它似乎已经滑到了无可救药的边缘。

这个时期的西方人对印度的看法与我们大同小异。斯坦福大学教授,美国人口学家保罗·埃尔利克曾这样忧心忡忡地描写印度的人满为患:"吃饭的是人,洗漱的是人,睡觉的也是人,挤公共汽车的还是人……人,人,到处都是人。"在国际社会眼中,人口过剩是这个国家的"难以承受之重"。印度就像个不争气的穷朋友,总是缠着向人借钱，却又不肯为了还账而改变自己的行为,其中包括行之有效地节制人口。为了养活庞大的人口,1966 年印度竟然消耗了美国全年粮食总产量的 1/4。

印度政府，还有那些热心公共事务的民间人士、非政府组织,也曾花大力气尝试控制本国人口,这其中既有宣传诱导,也有雷霆手段(其中包括获得各种执照或贷款必须出示绝育证明;犯人未经绝育手术不得假释等)。无奈的是,节制生育是同印度民族千百年来的传统观念相悖的,印度老百姓不喜欢计划生育,再漂亮的口号也没法让他们的思想转过弯来（这个民族是偏爱多子多孙的,100 多人的大家庭常见,人们的社交圈子主要局限在自己的堂兄妹和表兄妹们中间)。1977 年,在节制生育上实行强硬政策的国大党政府被选民用选票轰下了台。此后,对任何政党来说，强制推行计划生育无异于政治上的自杀。于是,新上台的各届政府对节制生育的议题无不噤若寒蝉:要么三缄其口,要么出言谨慎。

印度的人口爆炸曾经成了其他国家的心病,被视为世界末日的先兆。60 年代,曾任美国国务院人口问题顾问的威廉·帕多克在《饥荒 1975》一书中预言,1975 年会爆发世界性的大饥荒,届时印度将"再也无法挽救"。

然而,让帕多克等人战战兢兢的 1975 年过去了,饿殍遍野的惨状并没有出现。进入 80 年代,随着高科技产业的兴起,人们在人口问题上有了新的发现和体验，传统的人口理论受到了冲击。学者们以人口对经济社会发展有何积极影响为切入点,对"人口过剩"这一问题进行了再认识。人们开始摒弃新马尔萨斯主义,不再对人口增长的现象取绝对悲观态度了。人口是一种优势而非负担的观点渐趋流行。其中的主要论点为:

——随着人口的增长，人群中蕴藏的创造力或创新能力也在增长，而创造力或创新能力决定着一个国家的经济竞争力，是一个国家最宝贵的资源。人口众多而年轻的国家最有希望成为知识型经济体,崛起为创新大国。

——鉴于此，像印度这种国家的人口负担在一定程度上应当被视为国家的人力资本。人力资本是一个国家经济增长的原动力。尤其是在信息经济条件下，人力资本成为了生产力发展的中心角色。

——人力资本也意味着能够在世界范围内获取新的、诱人的经济机遇:已进入老龄社会的发达经济体将不得不把越来越多的劳务外包给相对年轻的国家。

——人口同时也是消费资源。众所周知,消费群体的扩大和消费水准的提高会刺激生产的增长。

——当一个国家的工作年龄人口占总人口的比率较大,需供养的人口(主要为未成年人和退休者)的比率较低时,整个国家的经济会呈现高储蓄、高投资和高增长的良性局面。这是因为工作年龄人口的供养负担较轻，因而事业上较为专注,消费顾虑较少,储蓄率较高。处于这一时期的国家就是在享受"人口红利"(demographic dividends)。人口红利即对国家经济发展有利的人口条件。

人口红利是可以带来经济增长的。以美国为例,二战后出现的"婴儿潮"后来成长为"兴旺的一代"。 人口红利对 1970–2000 年的美国经济增长的贡献率高达 20%。

按照作者的说法，当下的印度在人口优势方面占尽了先机,正处于黄金时期。当年,印度因节制生育政策失败而多生的孩子为本国经济的发展提供了雄厚的人力资本。这并非印度人或政府有什么先见之明，而属歪打正着，所谓"有心栽花花不开,无心插柳柳成荫"是也。

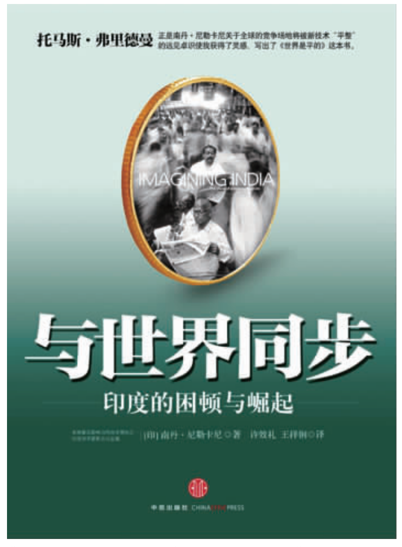
今天的印度是一个十分年轻的国家，劳动大军的平均年龄仅为 27 岁。世界各国大多经历了这样的人口曲线的变化:随着经济的发展,营养、住房、教育和医疗等条件的改善,婴儿死亡率必然下降。其后带来的就是因为居民自愿减少生育而导致的出生率下降。印度自然也经历了这样的历史过程。因为在人口方面受到的人为或行政干预较少，所以印度出生率下降的曲线较为平缓、自然,人口红利的持续时间也较为长久。早在 1980 年,印度已经开始享受人口红利了,这一效应会一直延续到 2050 年,这足以避免中国这种"未富先老"的尴尬。

今天,活跃在印度 IT、制药、生物工程和电信等新兴产业的是几千万充满朝气、雄心勃勃、受过教育的劳动者。因为年轻,他们往往不肯安于现状,较少受到传统或习惯的羁累,常常率先成为新思想的践行者。劳动大军的年轻化成了保持印度经济盎然生机的源头活水。

此外,当发达国家(尤其是欧洲和日本)纷纷进入老龄社会的时候,印度年轻的劳动人口恰好填补了世界劳动力的缺口。在作者看来,印度已经成为世界人才招聘的目的地。在一个头发日渐灰白的世界上,年轻的印度工程师和经理,作为 IT/外包行业的一支生力军,已经在世界各地得到了广泛好评,从而提升了国家的形象。

同时,在论及人口优势的时候,作者并没有刻意回避人口众多的负面影响，事情有利即有弊：人口过多会给经济社会和环境资源带来巨大的压力,把握不好,则有可能产生剧烈的社会和文化动荡。传统的人口学观点是无法全盘否定的。对此,书中发出警告,假如国家在教育、医疗、就业、环境方面不能及时应对人口形势的变化,就会坐失人口红利的良机。80 年代巴西等南美国家出现的人口红利并没有带来相应的经济增长,酿成了"窗户虽然开着,阳光却没有射进来"的败笔。而像一个人一样,一个国家也只能年轻一次。从这种意义上说,"国家的人口命运即国运。"

除了少数专业人士以外,对国内绝大多数人来说,这一观念还是全新的:几近闻所未闻,在很大成分上无疑是言之成理的。"中国同印度不一样的地方在于,中国可以迅速做出政策上的调整,驾驭自己的人口问题。"(作者语)我们认为,在顺应本国人口形势的变化,酝酿政策调整的时候,借助"他山之石",无疑可以对经济社会的和谐、科学发展起到良性的作用。



《与世界同步——印度的困顿与崛起》
(印)南丹·尼勒卡尼 / 著
许效礼 王祥钢 / 译
中信出版社
2011 年 1 月 69 元

早在 1980 年,印度已经开始享受人口红利了，这一效应会一直延续到 2050 年,这足以避免中国这种"未富先老"的尴尬

在回忆中重生

吉力 / 文

豪尔赫·森普伦永远忘不了他初抵布痕瓦尔德的那一时刻。时为 1944 年 1 月,阴霾仍笼罩着整个欧洲,西班牙共产党党员森普伦和千百个法国政治犯一起被盖世太保塞进密闭的火车车厢,经过不知多少个昼夜的漫长旅行,火车终于停在德国中部的一个小站。他听到德国军官声嘶力竭的号令声,伴以狼犬的狂吠,车厢门哗地开启,站台上大灯打出的强光直入久不见天日的眼帘,仿佛一幕瓦格纳的歌剧就要上演。

后来,在布痕瓦尔德集中营,森普伦经常能听到瓦格纳的歌剧。这是纳粹军官在杀人之外的最爱。铁丝网外的不远处坐落着魏玛古城,那曾是歌德散步、思考和做诗的地方。春日降临时,集中营外的原野美得醉人,而森普伦被关在里面。

是的,被关在里面。多年以后,森普伦在自传体式小说《漫长的旅程》中写道:"正是在春天，被关在里面的感觉才越发变得无法忍受。"

为了自由,他失去了自由。他本可以不在这里的。加入法国抵抗组织、杀德寇是他的自由选择。可是,现在他彻底地失去了身体的自由。在这样的极端环境里,这位法国索邦大学哲学系的学生不断地在做终极思考。

那一年,他刚满 20 岁,做了人生中的又一次跨国旅行。1939 年,在西班牙共和国被佛朗哥叛军联同德意法西斯残酷绞杀后，他随忠于共和国的外交官父亲先是流亡荷兰,然后到法国。当纳粹德军穿过巴黎凯旋门后，与许多身在法国的西班牙共和国流亡者一样,他选择了加入抵抗组织,为一个并非自己祖国的国家而战,不幸被捕。无端更渡桑干水,却望并州是故乡。押囚的列车一路东去,直至布痕瓦尔德。

爱听古典音乐也秉持科学精神的纳粹军官给新到的每一个犯人做登记。森普伦的胸前给贴上一张倒三角形的纹章,上面印着一个代表西班牙的"S",红底黑字,表明他是西班牙赤党,编号 44904。他在登记卡上的"职业"一栏里填了"学生",并在个人描述里写上他懂德文。

他因此被发配去做文书工作,而不是像其他大多数人那样去干繁重的体力活,从而侥幸存活下来。集中营里漫长的寒冬,活着的人里面,饿倒的、病倒的和累倒的,便再也没爬起来。焚尸房的烟囱青烟滚滚,伴以瓦格纳歌剧的乐声。

年轻的森普伦想不明白:为什么一个这么有文化底蕴的民族,会变成残酷高效的杀人机器呢?在高度的民主之中诞生了最专制、最邪恶的政权,这难道是现代性的宿命吗?

1945 年春,巴顿将军的坦克师挺进德国,两名开着吉普车巡逻的美国军官在魏玛城外意外地发现一大群衣衫褴褛、皮包骨头却手持武器的"犯人"。他们走出纳粹弃之不顾的集中营，准备去和残敌战斗。其中的一个年轻囚徒,编号 44904,扛着反坦克火箭筒。

65 年后,那个扛着火箭筒的少年已是满头白发的老人、知名作家和政治家豪尔赫·森普伦。65 年后的春天,森普伦决心做人生中最后一次布痕瓦尔德之行。集中营的幸存者们每过五年就会在布痕瓦尔德聚首,人数自然是越来越少了。每次聚会,他们都会重复 1945 年 4 月 19 日重获自由后共同立下的誓言:"我们宣誓,要连根拔除纳粹主义,建设一个和平自由的新世界。"

在战后的巴黎,森普伦与其他集中营幸存者一起受到凯旋英雄般的礼遇。可是,他无所适从,他无法在一个憔悴不堪的、从死神手里被救回的青年的身上认出自己。后来,在苏黎世,在一家书店的橱窗中,他终于认出了自己的脸庞,惊呆了。他重新找回了自己。

豪尔赫·森普伦认为他的反法西斯使命还没有结束,因为他的祖国仍笼罩在佛朗哥独裁暴政之下。他化名潜回西班牙,搞了十几年的地下党活动之后,因为与党内主流政见不合，被开除出西班牙共产党,自此专心从事写作。

在《漫长的旅程》里,主人公在一群参观者的陪伴下重返集中营。瞭望塔上飘着一面黑旗,参观者问道:"这是纪念逝者的吗?"主人公回答说:"不,这是悼念罗斯福的。死去的人不需要旗帜。""那么他们需要什么呢?"

"一道纯净的、友爱的目光,"主人公说,"以及回忆。"

很多纳粹大屠杀的幸存者不愿触及苦痛的过去,而森普伦则在创作中专事回忆。回忆有拯救之用，有挑拣之用，有过滤之用。他在回忆中复原死去的同伴，那些在"漫长的旅程"中不幸死去的人,如墨西哥作家卡洛斯·富恩特斯所评说,"给那些在一段有罪的历史里受害的人还原了悲剧的尊严"。虽目睹人灭绝人的暴行,森普伦没有对人性彻底失望。他写道:"在集中营里,人也变成了这样一种不可战胜的生灵:他可以与他的同伴分享最后一个烟头，最后一块面包,直至最后一口呼吸,互相支撑。"同时,他也在记述间思考欧洲的宿命。

当年的集中营关押着来自欧洲各地的"犯人",包括有良知的德国人。这些人里面有法国汉学家马伯乐、奥地利心理学家布鲁诺·贝特尔海姆、德国历史学家欧根·科贡……欧洲的自由思想被纳粹囚禁在铁丝网内忍饥挨饿,若遭不幸,则化为焚尸炉上升起的一道青烟。纳粹败亡后,布痕瓦尔德集中营又变成苏联红军控制的劳改营。苦难并没有结束。多年后,森普伦从斯大林的忠实拥趸转变为欧洲主义者。在欧洲多国漂泊的体验让他与狭隘的民族主义绝缘,政治活动的丰富经历让他具备了超越党派之见的眼光。他在对集中营生活的回忆中发现了欧洲的核心价值,那就是民主、自由与多元化。专制政治、消除异己、精英流亡是西班牙和德国共同经历过的苦难史,欧洲应当时时警惕,竭力避免悲剧的重演。正因为此,才需要历史记忆。前南内战爆发时,欧洲的知识分子大多表现冷漠,似乎忘却了他们的前辈自发奔赴西班牙内战战场、共同捍卫民主共和国政府的史实。波黑的悲剧考问着整个欧洲:一个多元民族、多元文化和谐相处的社会是可能的吗?对那些与自己肤色不同、信仰不同的人,是拒斥还是拥抱?此时的森普伦刚刚卸下西班牙文化部长的职务,专心思索着未来欧洲的轮廓。

2010 年 4 月，布痕瓦尔德集中营旧址。森普伦面对曾经的难友、反法西斯斗士以及所有敢于正视过去的人用德语发表演讲:"在布痕瓦尔德的废墟上,我们能找到新欧洲之根……"在他的身后,代表当年受难者国籍的三十四面国旗迎风飘扬。中欧的原野重新焕发春色,此时奏响的不再是慷慨激昂的瓦格纳,而是经劫难磨练终达超脱之境的贝多芬,是他的最后乐章:"欢乐女神/圣洁美丽……你的力量能使人们消除一切分歧/在你光辉照耀下面人们团结成兄弟。"(本文作者现为墨西哥学院访问学者)

富力地产公布 2010 年度全年业绩 纯利升 53%至人民币 44.6 亿元

2011 年销售目标人民币 400 亿;采取审慎土地储备策略

主要业绩摘要

营业额增加 35%至人民币 246 亿元

纯利增长 53%至人民币 44.6 亿元

每股盈利为人民币 1.35 元

建议派发末期股息每股人民币 0.4 元

集团提高 2011 年的销售目标至人民币 400 亿元，并计划于 13 个城市推售超过 39 个项目，交付可售面积合计约达 290 万平方米。

截至 2011 年 3 月 24 日，集团现有之土地储备总量达 2,475 万平方米



(2011 年 3 月 24 日 - 香港讯) 广州富力地产股份有限公司 ("富力地产"或连同其附属公司"集团";股票编号:2777)公布截至 2010 年 12 月 31 日止年度的综合业绩。

集团的营业额上升 35%至人民币 246 亿元,主要来自物业发展的人民币 230 亿元、物业投资的人民币 3.75 亿元及酒店营运所得的人民币 6.1 亿元的收入。纯利增长 53%至人民币 44.6 亿元,物业发展利润增加 40%至人民币 37.7 亿元。净负债与权益比率下降至 94%,每股盈利为人民币 1.35 元。

董事会建议派发截至 2010 年 12 月 31 日止年度之末期股息每股人民币 0.4 元。

富力地产董事长李思廉先生表示:"在过去一年内，政府积极推出多项措施以遏止过热的楼市，集团作为业内最有信誉的房地产开发商之一，在这个充满挑战的经营环境下,仍然创下佳绩。我们期内的销售数字保持强劲,录得人民币 320 亿元的历史新高。同时,亦于多个城市发展项目，维持平稳的进度,并按时竣工;土地储备方面，集团于期内在现有的基础上补充了八幅优质土地。"

集团之 2010 年协议销售总额上升 33%至人民币 320 亿元，超过预期人民币 300 亿元的目标。可销售面积则增加了 6%至 247 万平方米。其中广州、北京以及天津的销售表现仍然亮丽，共占总销售额的 71%；相比去年录得的 75%为少，原因是其他城市的份额提升所致;尤其是重庆、太原及海南合共录得销售额占整体的 18%。集团继续专注于发展住宅物业，占协议销售总额的 80%，而其余 20%则来自商业物业销售。

在回顾年内，集团录得人民币 230 亿元的物业销售营业额，可销售面积约为 225.6 万平方米，增幅各为 35.3%及 30.6%。整体平均售价由每平方米人民币 9,830 元上升至人民币 10,180 元。

集团现有的投资组合中的主要物业之表现获进一步改善,集团旗下四间营运中的酒店的平均入住率均上升至新高点。该四间酒店全部实现正现金流。此外,位于成都市中心的富力熊猫城天汇商场于 2010 年 11 月正式揭幕,并成功吸引多家首度进入成都零售市场的国际品牌进驻,预期天汇商场可为集团带来稳定的租金收入。

土地储备方面，集团持续奉行谨慎的政策。于回顾年度内,先后在六个城市包括北京、天津、上海、太原、惠州和南京,合共收购了八幅优质土地,建筑面积为 378 万平方米；其中三项收购是与一名或多名伙伴合作的合营项目。截至 2011 年 3 月 24 日,集团现有之土地储备总量增加至 2,475 万平方米，足以支持集团未来的发展需要。

前景

集团预期中国政府将继续推出遏止楼市过于炽热的措施，因而审慎地提高 2011 年的协议销售目标达 25%至人民币 400 亿元,并计划于 13 个城市推出超过 39 个项目,交付 290 万平方米的可售面积。

集团将继续遵循有纪律和审慎的土地储备策略,以避免购买价格过高的土地。同时,于较大型发展项目上,集团会与信誉良好的房地产开发商携手合作。

李先生总结说:"集团认为当局在 2011 年内不会放宽现时的调控措施与信贷状况。虽然经营环境充满挑战,集团决心采取更审慎及战略性的经营策略。我们将不断探索具成本效益和创新的方法来加强我们的融资渠道,并继续持有足够的现金流作为我们的首要之务。集团会密切监察市场趋势,并作好准备;适时按市况调整业务计划。"

公司资料

富力地产成立于一九九四年，是全国主要房地产开发公司之一,集中开发及销售中档至高档房地产项目,以中等至中高等收入居民为目标客户群。时至今日,富力地产的业务已经由基地广州扩展到了其他十二个城市和地区,包括北京、上海、天津、昆山、西安、重庆、海南、太原、沈阳、惠州,南京和成都,从而公司的规模更上一层楼。除了开发及销售优质私人住宅物业外,公司亦开发、销售和出租商用及办公物业,以及从事提供其他房地产相关配套服务,包括建筑与工程设计、工程监管、物业管理及房地产代理服务。最近,富力地产的开发项目更趋多元化,业务范围已扩展至酒店及商场,如今,我们已拥有四家已投入运营的酒店，包括广州的富力丽思卡尔顿酒店及富力君悦大酒店,北京的富力万丽酒店及富力快捷假日酒店。

|AD

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer
经济观察报十周年

理性的力量
《经济观察报》十周年庆典
10 YEAR ANNIVERSARY OF THE ECONOMIC OBSERVER

2001年4月16日，在新世纪的晨光中，这份橙色的报纸
第一次被送到您的面前，到今天，已经匆匆走过了十年的岁月
这十年，我们的自信与勇气
在为与生俱来的社会使命负责
这十年，我们一直高高举着这面橙色的旗帜
在高歌猛进时忧虑，在悲观疑虑中坚持
这十年，我们与全体读者和伙伴坚守理性的原则
观察并记录着中国商业的伟大崛起

4月
经济观察报全新改版

4月17日
理性的力量
《经济观察报》十周年庆典

4月18日
《经济观察报》“十年104版特刊”

4月22日
“中国最受尊敬企业十年”颁奖典礼

5月-11月
理性的力量—经济观察报十周年城市巡讲
走进全国重点城市及经济发展地区，与有意向参与活动的企业、学校、媒体共同开展报社十周年系类巡讲活动。

请拥有2001创刊号的朋友快速联系我们
您将作为VIP贵宾与我们相聚北京
共叙十年情谊



经济观察报十周年活动组委会：

十周年庆典合作联系人：陆小妹 64209022-1228 手机：13699166138 邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn
巡讲合作联系人：赵艳 64209022-1243 手机：18610032314 邮箱：zhaoyan@eeo.com.cn
创刊号征集联系人：蒋晓雪 64209022-1173 手机：13811952836 邮箱：jiangxiaoxue@eeo.com.cn

盈方中国马大帅

朱冲 / 文

数十名手持海报、相机、签名本的球迷聚集在北京永泰福朋喜来登酒店门口,等待他们心目中球星的出现——前来参加CBA(中国篮球职业联赛)全明星赛的球员们正住在这里。

这被认为是中国篮球关注度提高的一个缩影。因为以往这样的情景只出现在NBA、皇马等豪门访华的时候,而且永泰福朋喜来登酒店门口并没有打出"CBA全明星赛指定接待酒店"的字样,即球迷是慕名来到这里。

与此同时,中国国家篮球队和瑞士盈方体育传媒集团、盈方体育传媒(中国)有限公司在这里续约8年。未来8年,盈方中国将继续全权负责中国国家篮球队的全球商务推广。盈方中国从2006年起成为中国国家篮球队的全球独家市场合作伙伴。

还有第三件事,瑞士盈方决定和盈方中国总裁马国力续约三年。自2009年1月1日马国力入主盈方中国以来,他圆满完成了瑞士盈方总部下达的各项指标。

以上三件事叠加在一起,是中国篮球市场化成功的标志吗?盈方中国总裁马国力说:"2009年和2010年单年能保持收支平衡,略有盈余,但前三年肯定是亏损、投资。我们决定续约,一方面是看好中国篮球的前景,另一方面也是用未来的盈利可能去冲抵前期的投资亏损。所以,在一定意义上讲,这个续约又是必须的,否则前期投资就永远也收不回来,更不要谈投资收益了。"

坦率地说,经营国家队依然不盈利让人意外,因为一方面国家队的商业投资价码在3年1000万欧元左右,这个价格不算太高;更重要的是,在过去的五年中,有姚明,有北京奥运会。一个大人物+一个大事件,被认为就是盈利的代名词;特别是在中国足球一片黑暗,排球又关注度下滑,尚未市场化的前提下,很多赞助商只能选择和三大球中唯一保持稳定发展的中国篮球国家队签约。国家队的商务推广权益甚至被认为是经营投资巨大的联赛业务的一种打包补偿。

五年里,盈方中国也的确把中国篮球国家队的各级合作伙伴、赞助商、供应商名单扩展到史无前例的20家。但马国力表示,"国家队最大的问题在于,每年比赛太少,仅20场左右。赞助商曝光少,价格自然相对低,所以,商业价值是有限的。未来8年国家队比赛数量也不可能有大幅度提高,我们能做的就是为赞助商提供好的服务,争取提高单个赞助商的价格。"

电视转播是根本

如何为赞助商做好服务,提高赞助价格?身为前中央电视台体育节目中心主任兼体育频道总监的马国力,深知中国电视转播的现状和力量。中国电视属垄断资源,它不仅不可能为转播体育比赛而支付高额转播费,甚至体育赛事的商业价值高低还取决于央视是否转播及转播力度的大小,央视是否转播甚至成为很多赞助商决定投入与否的标准。

在这方面,没有人比马国力更有发言权。2004年,中国足协借鉴欧洲足球模式,就中国足球超级联赛转播事宜向央视索要高额电视转播版权费,遭到了时任央视体育频道总监马国力的拒绝,中超从此告别央视,这被认为是中超商业价值下滑的重要原因。

"当时根本性的矛盾在于,这是两家掌握着垄断资源的单位在谈判。中央电视台认为这项赛事可能只值这么多钱,依据是这个时段能够卖出的广告收入,所以只能出这么多钱。如果足协认为不止这个价,那你可以去找其他能出得起高价的电视台转播,但问题是中国只有一家中央电视台,你找不到其他的。足协那边其实也是垄断资源,因为它们是代表国家体育总局旗下的惟一的足球联赛,它自认为值多少钱就标多少钱,没有评判标准和评估系统。所以双方谈不拢。当然了,那是十多年前的事情了,现在各方也都趋于理性。但从我国的国情来看,要想让电视台打破垄断,这不是电视台一方所能做的事情,我认为在很长一段时间内都很难做到这一点,所以,中国体育产业要想像国外那样依靠出售电视转播权作为一项重要收入来源,目前来看还很不现实,在很长一段时间内都很难实现。"谈及往事,马国力并不回避,"中国电视确实属于垄断资源,我以前做央视体育中心主任的时候也承认这一点,这对市场的发展的确不利,因为没有竞争嘛,电视方当然不会出高价。但从另一个角度说,中国目前的体育赛事质量还没有达到中央电视台必须出高价购买转播权的程度。国际奥委会和国际足联在这方面就有资格和中央台谈判。另外,央视体育频道其实每天的有效、有价值的转播时间只有晚上6点-11点这五个小时,太多的体育赛事资源等着央视去转播,时间根本安排不过来,这就决定了央视更加不可能出高价购买赛事转播权。我从来到盈方的第一天起就没有打算依靠向央视出售电视转播权而获得重要收益,依靠央视的转播促进体育市场的发展才是根本。"

谈及马国力从2009年起入主盈方中国,一举扭转前任留下的亏损局面,马国力很谦虚的归结于团队力量。但在盈方中国和中国篮协的续约新闻发布会上有个细节也许能够说明问题。无论是盈方中国,还是中国篮协的新闻稿中,都有这样一句话:"特别值得一提的是,2009年盈方中国和中视体育推广有限公司(直属央视体育频道旗下惟一商务推广公司)就国家队赛事的电视转播达成战略合作伙伴关系,中央电视台体育频道将对在中国境内举办的中国国家篮球队的系列热身赛进行全程转播。这一合作对于中国国家篮球队的推广起到了非常大的促进作用。"

当央视转播与否是一项体育赛事商业价值高低的标志时;当央视在播出时段有限,却能优先保证转播中国篮球的全部比赛包括热身赛时,中国篮球国家队的商业价值显然有了保证。作为前央视体育节目中心主任,这自然被认为是马国力入主盈方的最大优势和功绩。尽管他自己表现的很谦虚,"没有我,双方也会签署合作协议,只不过因为我更了解双方的底线和需求,所以签署协议更容易、更快捷。"

这句话看似平淡,可对比一下中国足球的现状就能知道其中的难度。在央视拒绝播出中国足球超级联赛后,每年的全国"两会"都有和足球产业相关的代表和委员们提出恢复央视转播中超的议案。中国足协负责人韦迪更是表示为了让央视恢复转播中超,甚至动用过内参,但依然不能得到央视领导的同意。

央视的重要性从另一个方面也可以看出,他们即使侵权了,别人也拿他们无能为力。在CBA比赛直播节目中,央视经常打出这样的广告:"央视CBA直播合作伙伴马可波罗",另外还有乔丹、361度等体育品牌借助央视的CBA转播平台。这些品牌均非CBA官方赞助商,所以央视借用CBA的知识产权对非CBA赞助商进行广告招商属于明显的侵权行为。但马国力表示:"没有人会傻到和央视打这样的官司,因为这取决于谁更需要谁。目前就是CBA更需要央视的转播。包括NBA也是如此。"央视在NBA的直播节目中同样经常出现非NBA官方赞助商,NBA同样无能为力。但在央视转播世界杯足球赛和奥运会的比赛中,出现非官方赞助商的时候,就被对方立即叫停。

正因为央视具有这种"一手遮天"的能力,所以在盈方中国的另一块业务CBA联赛商务推广权益方面,电视转播同样重要。



"分析欧洲成功的足球联赛,及美国橄榄球、篮球等联赛的经营情况,他们有共同的三大主要收入来源:第一,电视转播版权收入;第二,门票收入;第三,特许产品销售收入。"马国力说,"对比中国,刚才讲了,电视转播收入几乎为零;第二,中国比赛场馆规模小,仅能容纳三四千人,门票价格也低,所以这方面收入也有限;而特许产品因为CBA的品牌价值还较低,所以销售也可以忽略不计。体育比赛中三块最主要的业务在中国都不具备可行性,那么,留给盈方经营的只剩下运动装备权益和场地广告。"此外,马国力上任后,通过与电视台的谈判,增加了电视慢动作回放中的广告。

如何能让运动装备权益和场地广告卖出更高的价格,决定了盈方中国的CBA业务投资能否获利。"赞助商赞助体育比赛无非看重两方面的价值,一是场内,二是场外。场内就那么多球迷,所以更大的价值在场外。场外价值的高低,显然和电视转播的力度密切相关。"马国力说。

> 盈方中国作为一家体育传媒公司,如何在中国并未完全市场化的体育产业里博弈,央视出身的总裁马国力如何带领这家公司游走于体制与市场之间

截至2010年底,盈方中国为CBA联赛寻找的各级各类赞助商也达到了历史最多的20家。但马国力表示:"和国家队完全一样,联赛的商务推广也是2009年和2010年能做到收支平衡、略有盈余,但前四年因为需要营造市场,投入较大。所以也需要通过未来的合作和收益预期,冲抵前期的投资。"

盈方中国从2005年起和中国篮协就CBA联赛达成商务推广合作伙伴关系。根据记者了解到的情况,这是一份"7+5"为期12年的长期合作。在前7年中,盈方中国每年支付中国篮协600万欧元,合作到期后,盈方中国可以以750万欧元的价格优先续约5年。目前双方第一阶段的7年合作还未到期,但续约应该是肯定的。篮协也表示,盈方没有竞争对手。因为从投资数额到操作难度,敢接手的人不多。而盈方已经投入了很多,即使有竞争对手出价更高,篮协也需要给予盈方对先期投资获取回报的机会。

不可控的风险

续约没问题了,盈方中国还得为自己的两大投资业务——篮球国家队和CBA联赛,承担各自不同的风险。

关于国家队,成绩最重要。

盈方中国就曾经在这方面吃过大亏。在2009年以前的三年时间里,他们曾经是中国足球的商务推广合作伙伴,但中国足球队在2006年、2010年世界杯外围赛以及2008年北京奥运会的连续失利,让中国足球陷入无比赛可打,因此盈方中国也就陷入无比赛可推广的境地。这样的投资失败,直接导致了盈方中国前任总裁香港人王应权和他的管理团队的离职。在2008年底,盈方中国主动提出取消和中国足球的合作,因为如果不取消合作,没有任何正规比赛可供推广的盈方中国每年依然要向中国足协支付1000万美元的商务推广费用。目前双方之间的纠纷还没有了结,因为中国足协认为单方面中止合同属违约,而盈方认为没有任何一项正规比赛可打符合合同中规定的"灾难性"条款。

不过,中止合作已经标志着盈方中国数以千万计的资金不可能再有机会收回来。"我曾经也认为,在一项开支上的投入没能收回回报,当然属于亏本,毕竟几千万美元是实实在在地付出去了。但在我和盈方总部的几次交流中,盈方总部一直告诉我,我们对中国足球的投入没有亏损,我们这是投资,我们并没有放弃这一块市场,几年以后也许我们就能看到收益。"

可是,3月初,低谷中的中国足球国家队选择和世界管理集团(WSG)达成商务合作伙伴关系。这标志着盈方中国和中国国家足球队彻底无缘。剩下的只有中国足球联赛业务。"自从来到盈方中国以后,我动用过一切关系向足协表明我们希望和中国足球继续合作的愿望,但至今没有收到任何回音。"马国力说。

对于篮球国家队,未来8年,盈方中国面临的商务推广风险也在于此——姚明退出国家队后,国家队成绩下滑的可能。"有无姚明的区别在于中国男篮在国际比赛的成绩是第八,还是第12,这个差别并不大。"虽然马国力不担心这个问题,但问题在于,没有姚明,中国男篮在亚洲也并不能保证霸主地位。

2009年在家门口天津举行的亚锦赛,中国队就输给了伊朗。另外,在多次亚运会、亚锦赛的比赛中,中国队在面对韩国队时即使取胜,也都比较危险。甚至有姚明时,2002年釜山亚运会,中国男篮还是败在了韩国队手下。

一旦不能保证亚洲冠军,就面临无法参加奥运会的可能。奥运会,显然是商业价值最高的赛事,因此,这才是商务推广的最大风险。

"任何投资都是有风险的。中国篮球在亚洲有优势,但偶尔失败是不可避免的。因为这就是体育,什么结果都有可能发生,永远无法预知。如果万一出现了最坏的情况,不能参加奥运会,那也没办法,那就准备第二年的世锦赛呗。这可能是篮球和足球稍有不同的地方。"未来8年,盈方中国将伴随中国国家篮球队经历两届奥运会、两届世锦赛。

同时,马国力还得考虑CBA联赛的风险。

自2009年起,CBA联赛外援水平逐渐提高,很多曾经在NBA效力的球员都来到CBA淘金。CBA各俱乐部为此付出的代价是数十万美元的高额工资。除广东宏远、东莞等少数俱乐部外,其他球队统统亏损。有媒体报道说,姚明所拥有的上海男篮两年间更是亏损4000余万元人民币。这一消息没有得到姚明方面的肯定。但马国力表示,亏是肯定的。"现在的外援工资特别高,球队成本和以前不可同日而语。我担心俱乐部到底能撑多久。"

如果多支球队入不敷出,无力支撑,整个联赛规模缩小,甚至破产,那么,商务推广自然无从谈起。

不过,马国力又说:"中国体育还不是市场经济,有些商家以投资球队作为广告宣传的手段,有些通过经营球队得到政府税收优惠或土地补偿。这就很难单纯的用经济投入来衡量俱乐部收益。"

所以,马国力并不如外界想象的那样压力巨大。经过两年的适应,他甚至越来越感到轻松。刚入主盈方中国时,他感觉和以前在央视及BOB(北京奥林匹克转播公司)相比,对工作的控制力大不如前。"以往我对工作的控制力能达到90%,但现在只有20%,因为赞助商的想法、体育总局的想法、总部的想法都不是我能掌控的。"两年后,马国力变了:"和央视的工作相比,我现在轻松多了。以往压力巨大,节目播出的压力,每天都要接待20批以上不同客人要求央视转播的压力。而现在,我可以自信地说,如果我这个团队都不能完成任务,那就没有其他人了。"



王雪红 CFP/ 供图

台湾首富王雪红

方儒 / 文

十多年来台湾科技圈中,一直流传着一句话:生男当若张忠谋,生女当如王雪红。

如果简单用数字来审视她的话,威盛、宏达电董事长王雪红,是全台湾最有钱的人,坐拥超过 68 亿美元身价。

《福布斯》杂志在 2011 年 3 月公布的全球亿万富翁排行榜中,中国台湾地区由王雪红夺下 2010 年的榜首。鸿海集团董事长郭台铭身价达 57 亿美元,排在国泰人寿蔡宏图家族之后,屈居第三,旺旺集团总裁蔡衍明 52 亿美元排名第四,接下来依序为台塑集团副董事长王永在 35 亿美元、广达集团副董事长林百里 30 亿美元。

2010 年,拜智能手机火热所赐,宏达电股价大涨两倍,让王雪红的身价由 2009 年的 20 亿美元一下子蹿升到 68 亿美元,名列全球富豪第 143 名,也是台湾首位女性首富。而原首富、代工皇帝郭台铭,一年间的财富只从 55 亿增到 57 亿美元。宏达电股价甚至是鸿海的十倍之多。

两人身价的消长,也反映出台湾科技产业变化。王雪红利用趋势,成功打造 HTC 手机品牌。而以代工为主的郭台铭,受限成本增加、毛利减少的压力,高营收却没有带来高获利。

这位笑声爽朗、走路疾如风的 53 岁女强人,创业已经超过 20 年,如今她旗下拥有了超过 30 家公司、庞大的高科技产业链布局。其中最为人熟知的,就是芯片设计公司威盛与智能手机品牌宏达电(HTC)。

威盛曾经是台湾第一大芯片设计公司,在 CPU 芯片组市场上,可与英特尔抗衡。HTC 如今已成为全球第四大智能手机品牌,宏达电市值超过 8000 亿新台币,仅次于台积电、鸿海、台塑石化,名列台湾上市公司市值第四大的公司。喜欢挑战的王雪红开始把苹果作为自己的下一个目标,在 HTC 2010 年末晚会上,王雪红毫不讳言要挑战乔布斯。

王雪红的父亲,是有“台湾经营之神”之称的王永庆。事实上,她是最像王永庆的王家孩子。不论做事的气度和格局,都被公认最有乃父之风,看好产业趋势就会坚持走下去。这对父女都把小生意变成了大王国,也都在创业之路上坚持自己的眼光与判断。

生在富豪之家,王雪红却选择了自己的人生,在有限的资源下,从零开始,逐步建立起属于自己的王国。1987 年,王雪红用借来的 500 万新台币成立威盛电子,在她的带领下,2000 年威盛以 629 元(新台币)股价,荣登台湾股王。此前,王雪红已嗅到通讯产业的趋势,在 1997 年创立宏达电,所用时间更短,宏达电创立不到六年就成为台湾股王。

宏达电成立之初,王雪红为了得到微软创始人比尔·盖茨的认可,每次去见盖茨时都会背上重达十几公斤的 HTC 产品,一款一款地为盖茨做演示,直到拿出让后者眼睛一亮的产品,最终,微软成了宏达电一路走来最坚定的支持者之一。

王永庆的影响

很多人都好奇,父亲王永庆教给王雪红最重要的东西是什么?

王雪红自己记得最清楚的,是王永庆一直鞭策她勤劳朴实、追根问底。如果遇到困难就退缩,事情就做不成。高科技行业更是这样,技术日新月异,一天不进步就会退步。“我觉得他在传统产业上比我高太多太多,我一生都学不完。”王雪红说。

外界评价王雪红不仅是经营之神的孩子中最强硬的,也是最叛逆的一个。但在王雪红看来,自己从小就没有太被家人管,“还算是很听话的”,王永庆交待的每一句话,她都记得很清楚,“这就是听话。”

王永庆在世时,常常讲人在世界上最重要就是贡献社会,他成立公益基金会,把资产用于社会,企业经营也是为了回报社会。这对王雪红的影响很大,她从来就没有想过父亲会给她钱,所以就不需要工作。但也正因如此,王雪红从来不觉得钱很重要,重要的是把事情做对。

王永庆去世前一个月,王雪红与他一起吃饭,王永庆把玩着女儿拿给他的宏达电生产的智能手机,父女俩还谈起到大陆投资与在台湾经营企业的不同。

“没想到,几天后他就不在了。”王雪红说,“由这件事,让我了解到,‘想做就做,不要迟疑。’”在王雪红口中,她的父亲每天都很努力工作,就是为了造福社会,替别人做事。有这样的王永庆,才有今天的台塑,“如果说父亲有什么遗愿未完成,我想应该是他觉得子女们做得还不够多,希望子女们多贡献社会,多服务社会。”

完全授权

相较于 81 岁仍在台积电第一线奔波的张忠谋,还有老骥伏枥、交棒交不出去的郭台铭,王雪红对于专业经理人授权的程度,堪称台湾第一。

完全授权,说来容易做来难,尤其在家族企业中,对于职业经理人大股东往往不能放心,但王雪红做到了。目前由王雪红担任董事长的企业有 16 家,她几乎都不亲身参与经营。威盛与宏达电,更是由一票不姓“王”的职业经理人操盘。正因如此,她更被称为全球科技圈最会用人、借力使力的女企业家。“我每天所做的事情,就是了解他们,挑战他们。”王雪红一再强调,“更重要的,能够让他们觉得没有后顾之忧。”

> 她是最像王永庆的王家孩子。不论做事的气度和格局,都被公认最有其父之风。这对父女都把小生意变成了大王国,也都在创业之路上坚持自己的眼光与判断

说穿了,王雪红的成功之道,就是高度授权,让下属自律,自动自发达成目标。

她甚至时时观察身边的青少年,跟他们聊时下最热门的电脑游戏,孩子们对于游戏的心得,都能够给她带来很大启发。而这种基于直觉的投资,让王雪红对消费者的判断始终站在用户和“外行”的角度,真正发掘出消费者的兴趣点。在她看来,只有看清楚五年甚至十年之后的技术趋向,才有可能做精准投资。因此必须找到合适的人来帮助她判断,把对技术的判断转移到对人的判断上。

她总是有一种学习者的心态。相较于父亲王永庆在公司采取的集权方式,王雪红手中的 30 多家公司,从来不是由她一个人说了算!

“我选择一个 CEO 时,总是好奇,他到底是不是跟我同样努力?我会从头到尾鞭策他、向他灌输这种理念。”她说。

“她让人感觉是亲密伙伴,而不是高高在上的老板。”威盛中国的一位员工说。她脸上总是挂着笑容,对员工毫无架子,身边不乏跟随长达 20 年以上的幕僚。一位曾在王雪红身边做事多年的中级管理员工则分析,“王雪红能成功,最重要有两个原因:一个是礼贤下士、另一个是她的领导统御能力。对于她想要的人才,她会想尽办法把对方请来。高薪、高职位是一定有的,但她做得更多,会充分让你感受到被重视,从最底层去建立你的忠诚度。”

正是她这种爽朗的相处之道,让不少老臣死心塌地跟着她,“姑且不论这些老臣是否有处可去,但他们对 Cher(王雪红)的忠诚,已经到了‘我这辈子就是跟着 Cher,她会照顾我跟家人一辈子’的程度。”一位前威盛集团高管说,“在这些人心里,他们追随的不是威盛、宏达电,而是王雪红这位老板。”

她常会让秘书邀请旗下主管到家中吃自助餐,“她是那种会亲自帮你倒酒的人。”一位宏达电高管说,能够到她家作客,俨然挤进了权力核心圈,会在潜移默化之中,形成一种认同感,这与早期王永庆常邀请主管到家中吃饭的作法,如出一辙。

“用人不疑,如果不相信他,就不要请他。”这是王雪红的用人原则。宏达电刚成立的前三年,投资的 10 亿元(新台币)资本全烧光了,“Cher 二话没说,掏钱再押下去。”宏达电 CEO 周永明回忆说,那是宏达电最困难的时候,而到了宏达电成功转亏为盈时,王雪红也只有一句话,“我相信神,相信产品,相信卓火土与周永明(宏达电的两位创始人),所以我不放弃。”

广泛投资

2011 农历年前,香港无线电视 TVB 的一则公告震动了两岸三地,王雪红联合“香港壳王”陈国强、美国私募基金 Providence Equity Partners,以 86 亿港元成功购入 TVB 26%股权。

农历年后上班第一天,王雪红再度出手,用 25.5 亿元投资英国无线多媒体传输公司 Saffron Digital 与美国在线游戏公司 OnLive。

分析王雪红的投资,早已不限于高科技产业,酒庄、饭店、房地产都是她的目标。而这次,王雪红又瞄准了媒体行业。一位王雪红身边的主管说,“Cher 眼光很准,只要她亲自看过的公司,都能经营得很成功。”

王雪红低调、不愿曝光的行事风格,就像猎鹰,总是安静地飞行,纵使顶着“台湾首富”光环,她却鲜少出现在公开场合。低调入股 TVB,也完全展现出她的猎鹰本性。据了解,两岸富豪圈里早就流传着一份 TVB 的投资计划,而常与好朋友一同讨论“狩猎”的王雪红,自然也会知晓 TVB 在找买主。尽管 TVB 的获利高峰已过,但整笔交易内隐含了开发价值高达 90 亿港元的香港清水湾土地。另外,TVB 手上还有每年赚进 12 亿新台币的台湾 TVBS 频道,加上 TVB 握有广东省九个城市落地权,未来整合后的发展空间非常大。

TVB 究竟有多值钱?从香港恒基地产主席李兆基长子李家杰、华置主席刘銮雄都曾出价上百亿港元、碧桂园主席杨国强甚至喊出 125 亿港元欲入主,就可见一斑。 只要一拿下,媒体影响力顿时横跨两岸三地,可说是一箭三雕的好生意。

入股 TVB 后,王雪红得以把手伸进媒体圈,“其实早在前些年台湾中天电视台出售时,王雪红就出过价,她对电视台的兴趣可以说没有停止过。”业内人士指出。

对比电子业毛利最多做到 50%,传媒、房地产行业一转手就是三五倍的增值,王雪红自然兴趣高涨。更何况,王雪红的雄厚人脉已经替她进军非电子产业铺好了道路。

已经是台湾最有钱的人,当被问到还有什么人生目标与梦想时,她认真地说,“我每天长跑,定期打网球,下一个梦想是要成为 90 岁的网球世界冠军!”

成为台湾首富的那一天,她也仅以一纸声明简单表示:感谢神的恩典,若非父母亲培育、团队的努力与社会大众的支持,这些成就都无法达到,也期望未来能对国家社会有更多的贡献,做一个有价值的人。

腾讯:微博战争中的“狠角色”

李晶/ 文

经过 10 个月的市场培育,2 月 5 日,腾讯宣布其微博注册用户已突破 1 亿,轻松跻身于包括 QQ、Qzone 在内的“亿级产品俱乐部”之列,而这首先得益于腾讯微博与 QQ 群等产品之间的有效互动。

立体社交平台

3 月 13 日,日本 9.0 级强烈地震发生 48 小时之后,20 位中国留学生自发组织前方寻亲信息志愿队进行腾讯微博寻亲。网友罗佳这样“广播”道:“在日中国留学生,发出求救信号!现在方位,宫崎市学园木花台西 1–1 有近 20 名留学生,与日本自卫队 5 个人一起坚持在那里,水已经到图书馆门口了……大家到各个贴吧论坛 QQ 群发帖,让救援队过去拯救这些无助的人民!”

第二天,在日本进行人道救援的陈光标在腾讯微博中写道:“在福岛一个倒塌的二层楼废墟中救出一名约 50 岁的女士,将她救出后,她不断的用日语说谢谢,我边上的日本友人记录下了这段视频,约一小时后,会发到我的微博里”。

大地震后,腾讯在微博上设立了寻人求助、微博祈福、报平安等平台和通道。据统计,目前在日活跃的 QQ 用户群已多达 1000 个以上,旅日学生借助 QQ 群开始寻人和自救自助;而与日本发生 9.0 级地震、福岛核电站爆炸、微博寻人报平安等三个话题相关的话题数已近 2000 万条。

“微博是一种爆炸性的新型传播方式,是未来媒体的重要发展方向之一。因此,我们首要的策略是注重微博的媒体应用并进一步挖掘微博用户之间的关系链价值。”腾讯微博运营负责人李方认为,“目前各大门户网站微博平台比拼的是谁的用户多、名人多、媒体性更强、产品运营更出色,但当各家微博用户都具相当规模时,取胜的关键还是要看谁能更好地挖掘基于关系链的用户需求,这是因为微博的价值存在于用户错综复杂的关系深海里。”他强调,微博不仅是媒体平台,同时也是营销平台、人力资源平台以及全民的问政平台,而在未来,会有更多创新应用逐步产生。

“腾讯微博的独特性在于它首先是一个立体的社交平台。”腾讯网络媒体总裁刘胜义指出,“开放是微博乃至整个腾讯的必由之路,我们的关系链产品将以微博为纽带打造一个完整的社交平台。这意味着微博成为腾讯将自有社交产品进行整合的重要突破口,即由即时通讯、社交网络以及微博所构建的平台上,用户可在不同场景下实现多样化的社交及资讯需求。这是一个以分享、互动为基础的全平台社交模式。”



微博早已成为腾讯重要的战略级产品 CFP/ 供图

事实上,腾讯是国内较早尝试微博类应用的公司。2007 年 8 月 13 日,腾讯实验室推出的滔滔正式上线公测,其定位于迷你、即时博客。随后,经过反复摸索与尝试,2010 年 4 月,腾讯将滔滔改版为腾讯微博,并将其定位为“一站式在线生活”平台的重要组成部分。

“首先,我们迅速建构了一套特有的用户服务体系;其次,微博所建立起来的‘广播、收听、听众’体系试图建构起一种平等和轻松的社交氛围,富有亲和力。在这里,名人、明星、意见领袖用平和的姿态与听众进行沟通,同时,也会有诸如‘V5 推推’等诸多草根意见领袖的诞生。”李方说。最重要的是,通过关系链推荐,能够让用户更轻易地找到自己的熟人以及圈子。

“在腾讯微博上,拥有 700 万听众的‘我们爱讲冷笑话’博主易水寒——这位草根自去年 4 月以来,一直通过发布大量幽默生动的微博笑话来吸引‘听众’,由于‘听众’多,他的生活完全被改变了,早上从微博开始,晚上以微博结束。时间长了,他甚至总结出了博友们‘收听’微博的‘黄金时间’。”一位腾讯微博的有关人士说。“就目前的价值而言,微博早已成为腾讯重要的战略级产品,而即时通讯用户真实需求的变化则是腾讯运营微博最大的动力。”

微博战争

2010 年被互联网界称作中国的“微博元年”。这一年,四大门户的微博平台纷纷开始攻城略地,抢占用户资源,继此前上演的“全民博客”之后,新一轮“全民微博”浪潮悄然到来。

事实上,“微博”作为一种新型的交流方式,它本身没有包含太多新的技术,但其全新的表达个人思想的方式却改变了整个互联网生活。作为 Web 3.0 新兴起的一类开放互联网社交服务,微博最大的特点就是集成化和开放化,用户可以通过手机、IM 软件(Gtalk、MSN、QQ、Skype)等途径向微博发布消息。

随着腾讯和新浪微博的注册用户跨过亿级门槛,微博无疑成为了中国互联网史上发展最快的应用,而这同时意味着各大门户之间的微博之战将是一场更加残酷的战役。

各大门户对微博的激烈争夺,最重要的是出于对微博商业前景的判断。咨询机构易观国际一份研究报告称,用户基数的不断增多致使微博能够在吸引广告主和第三方开发者的同时继续增大用户基数,这也使得微博盈利成为可能。

该报告指出,营销和开放平台是微博实现盈利的途径。在开放平台方面,微博厂商为第三方开发者提供基础服务,其中包括用户数据分享、支付渠道搭建等,能够吸引娱乐、商务、虚拟物品等不同类别的第三方应用进入平台,从而实现用户的维系与吸引,并帮助微博平台提供者实现收入的增长。而在营销与开放平台的发展过程中,营销活动见效较快,特别是广告方面,能够为微博平台提供者带来快速的收入回报,相对而言,开放平台从策略的提出到整体体系搭建完成并形成规模的时间较长。基于此,易观国际预计,广告模式将助力微博市场在 2011 年实现创收。

“微博对四大门户来说,新浪是战略级产品,网易是变革型产品,腾讯是阻击型产品,搜狐是跟随型产品。更有甚者这样评论,新浪拿它当饭吃,网易拿它当菜吃,腾讯条件反射抢着吃,搜狐说你们都吃我也吃。”一位业内人士曾形象地比喻道。

而在四者之中,腾讯的出手最狠,不但一掷千金赞助春晚,而且将微博融入既有的资讯、IM、娱乐、电子商务等平台中;在好友、群功能中植入微博面板,通过弹窗提醒动态;实现 QQ 空间与微博之间联动,用户可在 QQ 空间完成腾讯微博的所有动作;在腾讯视频、腾讯网等页面设置内容一键分享按钮。“目前,腾讯 SOSO 针对微博推出了社交微搜索,而未来伴随着腾讯开放战略的加速,全平台开放的步伐也将促使微博更快的融入电子商务等平台。”李方说。

2010 年初,已有 1 年历史的 QQ 校友升级为现在的朋友社区。有别于匿名半封闭的 QQ 空间,实名制的朋友社区更多倾向熟人关系,也更接近开放关系链模式。除了将 QQ 空间和朋友社区联系起来,腾讯还在通过 QQ 客户端将 QQ 签名和聊天记录等内容导入腾讯微博。这也从侧面说明腾讯旗下有太多具有社会化性质的产品和入口。

2010 年 12 月,腾讯董事长兼 CEO 马化腾提出《关于互联网未来的 8 条论纲》,宣布腾讯进入了为期半年的战略转型期,将走向完全的开放。对于微博与腾讯各产品之间互动关系,马化腾的表述是这样的,“社区发展一定要采用新的形态,将即时通讯、社交网络和微博等产品串联起来。即时通讯是私有的,社区是消息和好友动态集成的结合,微博则以话题导向开放地面向公众。这些都是关系链的消息体制,必须与时俱进。即便某些老产品流量减少,也应流到统一构架下的新形态中,整体用户体验才最好。”

当年,马化腾曾在美国与 Facebook 创始人马克·扎克伯格见过面。他从 Facebook 身上受到的启发是关系链的立体化。虽然他所说的“统一构架下的新形态”目前仍在探索中,但显然,腾讯超过 6 亿的 QQ 活跃用户资源让他有理由相信来自这场微博战场的胜利并不遥远。

商业中的道德血液

张邦松 / 文

国务院总理温家宝最近在与网民交流时，寄语开发商，希望他们“身上也流着道德的血液”，此言一出，顿时引起了社会各界极大的反响。这句话包含了丰富的信息量，温家宝以一种非常感性的方式表达了对房地产行业乃至整个经济领域的担忧和期望。在中国经济快速发展的三十几年中，“道德”并不是一个被经常提及的词汇，但近年来，作为国家总理的温家宝却一次次在公开场合提及此话题，似乎是想提醒国民，道德对于中国这样一个快速发展的经济体具有重大意义。温家宝去年访问英国时，曾对英国《金融时报》的记者谈起了亚当·斯密的《道德情操论》，并引用了其中一句话：如果一个社会的经济发展成果不能真正分流到大众手中，那么它在道义上将是不得人心的，而且是有风险的，因为它注定要威胁社会稳定。

但是温家宝将经济与道德相结合的言论并非毫无争议。争议的焦点主要在于对道德在市场经济中的作用。“关于这个问题是有两种看法的，一种认为道德没有用，认为道德的诉求没有解决任何问题，真正对人类有贡献的是制度；另一种观点正好相反，认为道德非常重要，如果没有道德，整个人类文明就要崩溃。”北京科技大学经管学院教授赵晓说。

长久以来，整个经济学界就为经济与道德的关系问题争论不休。亚当·斯密本人即是这一争论的核心，他的两本著作——《国富论》和被温家宝经常提及的《道德情操论》似乎就是这一争论的正反两方。1759年出版的《道德情操论》中，斯密基于人性本善的假设，把源于人的同情和同感的利他主义情操视为人类道德行为的普遍基础和动机；而在《国富论》中，他却把人性本恶作为政治经济学的前提假设，把个人利己主义的利益追求当作人类经济行为的基本动机。道德利他主义和经济利己主义在亚当·斯密的思想世界中左右互搏、奇妙共生，这就是经济学界著名的“斯密问题”，或者叫“斯密悖论”。

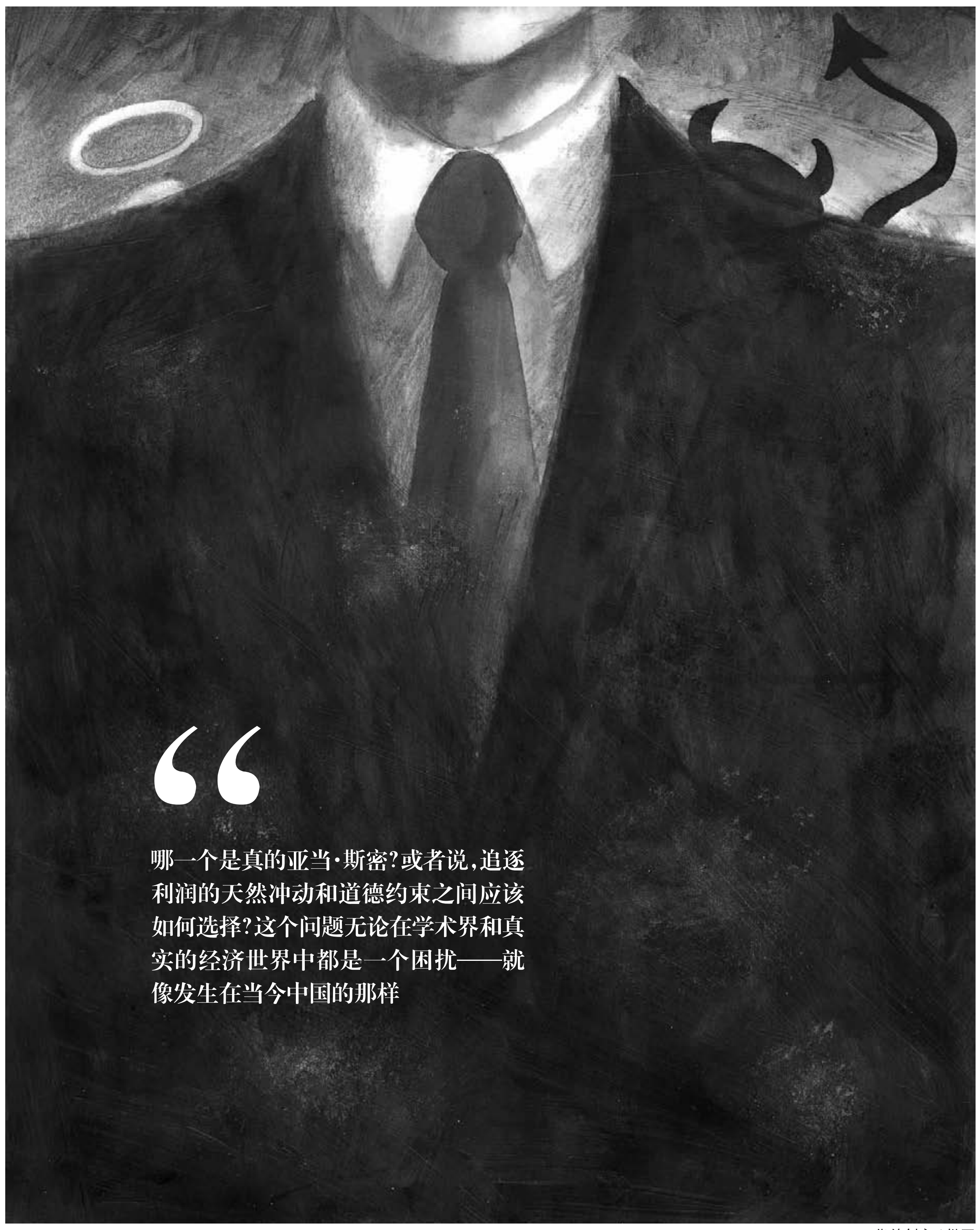
哪一个是真的亚当·斯密？或者说，追逐利润的天然冲动和道德约束之间应该如何选择？这个问题无论在学术界和真实的经济世界中都是一个困扰——就像发生在当今中国的那样。

实际上，在亚当·斯密之后的200多年里，人们一度以为自己找到了这个问题的答案。工业革命之后的物质进步和繁荣，让很多人看到了市场的神奇力量。这一时期出现的很多经济学家认为，问题的答案不言自明。英国经济学家西尼尔(Senior)就曾明确说，“作为一个政治经济学家，我所要研究的不是幸福而是财富；我不但有理由省略，而且也许必须省略掉一切与财富无关的考虑。”现代标准的经济学理论一般把经济学解释为关于财富积累、商品生产或稀缺资源配置的科学。法国政治经济学家萨伊(Jean Batiste Say)就认为政治经济学是“阐述财富的科学”，是“阐明财富是怎样生产、分配与消费的”。在后来对现代经济有深刻影响的大师如马歇尔和凯恩斯的著作里，我们都很难看到对于道德和伦理问题的探讨。我们毫不怀疑很多经济学家在内心深处都具有经世济民的情怀，但在他们看来，必须依靠经济而非道德的手段，才能使人们脱离贫困，获得幸福，就像顾准所说，经济学家需要借助“冰冷冷的手术刀”。

这一认识随着改革开放的深入被移植到了中国经济学界。很多主流经济学家认为，中国找到了一把解决所有问题的万能钥匙，那就是市场。虽然赵晓现在是商业伦理最坚定的倡导者，但在多年以前，他却毫不掩饰自己对于市场的偏爱。他在2004年出版的《彻底的市场经济是无耻的》一书中说：中国的进步不是靠“救世主”的仁慈，也不是靠发达国家的施舍，而是市场经济下每个人发挥自己的比较优势，靠分工与交易，是“无情的跨国公司和贪婪的本地企业家的行为间接而无意识的结果，而后者追求的仅仅是廉价劳工带来的利润和机会。无论这些人的动机如何，其结果虽然算不上一幅波澜壮阔的画面，却确实使成千上万人摆脱了赤贫状态”。

这一逻辑与法国思想家孟德威尔的《蜜蜂寓言》颇为相似。孟德威尔告诉人们，社会如同一个庞大的蜂窝，社会中的每个个人都如同栖居这一蜂窝的蜜蜂。只有当每一只蜜蜂勤劳采花、努力酿蜜时，才会使蜂窝蜜流如注。换言之，一个社会财富或公益的繁荣与增长，是以作为社会成员的每一个个人的求利努力和创造为基本前提的。孟德威尔将这一现象总结为“私利即公利”，黑格尔则更进一步，认为“恶是社会历史进步的杠杆”。

正因为此，中国改革开放以来，市场中的诸多“恶行”有了理论依据，野蛮生长成为一种被默许的状态。中国制造工厂里劳工的艰辛和百姓对于住房和社会保障问题的抱怨，都被冠之以“发展中的问题”而一笔带过。以至于当温家宝总理再次提及“道德”时，很多人会觉得陌生、不解甚至排斥。正像西方世界经历过的那样，我们只记住了《国富论》，而将《道德情操论》弃如敝履。正如清华大学哲学系主任万俊人在《道德之维——现代经济伦理导论》一书中所说：在现代知识分化中，经济学与伦理学被分别归属到社会科学与人文科学两大领域，而且由于这两大知识区域的发展日益呈现“非均衡”状态，它们之间的距离几乎有越拉越大之势，以致出现“经济学不讲道德”这种断情绝交的话。



华盖创意 / 供图

然而，无论是在西方国家，还是在发展中的中国，这种将经济和道德割裂的做法，其弊端也表现得越来越明显。毋庸辩驳的事实是，随着经济的进步，人们的幸福感却在随之下降。有这种感受的人并不只是那些超负荷工作的农民工和买不起房的工薪阶层——具有讽刺意味的是，在很多调查中，他们的幸福感通常是最高的——而是包括那些已经富裕起来的企业家以及有着稳定收入的中产阶级。这一现象让很多经济学家颇感震惊，因为经济学就其本质而言，正如萧伯纳所言“是一门使人幸福的艺术”。即使最纯粹的唯市场论者也不会否认，经济学是一门追求社会福利的科学，这种社会福利一定包括了人们对幸福的感知。只是唯市场论者相信，财富的增加将天然带来幸福感的增强。所以，当他们发现事实并非如此时，其固有的理论基础就不再那么牢不可破了。

有的经济学家试图回到经济学的出发点来思考问题究竟出在哪里。“经济学回到它的起点，就是没有办法离开道德。”赵晓说。他是中国目前为数不多的对商业伦理问题有独到观察的经济学家。他的文章《有教堂的市场经济和无教堂的市场经济》，从商业伦理和宗教的视角重新解读了我们身处的这个熟悉的市场。

赵晓发现，无论是人对幸福的追求还是经济发展本身的需要，道德都在经济世界扮演着重要角色。“经济制度在运行过程中，如果没有道德的基础，你会发现制度是永不完善的。很多人寄希望于制度，制度其实是一个合约，但合约理论发现，没有任何一个契约是能够完全的，这为打破契约留下了空子，所以需要道德的胶水把它填平。”他说。

赵晓的观点与获得1998年诺贝尔经济学奖的经济学家阿马蒂亚·森的看法非常相似。阿马蒂亚·森认为，不管经济学如何发展，它终究要回答两千年前苏格拉底提出的命题，即“人应该怎样活着的问题”。阿马蒂亚·森揭示了“利润最大化”的危险，指出了现代西方经济学支柱之一的“帕累托最优”的不可能性，唤醒人们认识经济学与伦理学、人的行为与道德的不可分性。瑞典皇家学院赞扬英国剑桥大学教授阿马蒂亚·森是“集经济学和哲学手段于一身，从道德范畴去讨论重要的经济问题”的经济学家，因而将1998年诺贝尔经济学奖授予了他，以表彰他在经济学研究方法上的创新和对经济学做出的杰出贡献。

而阿马蒂亚·森经济思想的源泉，正是来自亚当·斯密，在《以自由看待发展》一书中，他甚至点明：“本书确实具有鲜明的‘斯密主义’特征。”亚当·斯密的谜题在他看来并不费解，非但不矛盾，而且是高度统一的。万俊人对此的理解是，事情并不是斯密自己有意制造了“经济人”与“道德人”之间的人格分裂和经济学与伦理学之间的价值紧张。相反，在斯密这里，这种分裂或紧张与其说是经济学与伦理学对人性和人类行为之不同方面的知识考量的结果，还不如说这原本只是一种人性二元论事实的本真反映。

这或许就是“斯密问题”的最终答案。“经济学追求的是社会福利，追求幸福的境界，(单一的市场论）既很难解释世界，也很难为增进这个世界的福利做出贡献。”赵晓说。当中国的发展遭遇前所未有的难题时，当中国的经济发展与人们的幸福感路径相左时，这样的认识无疑具有很大的现实意义。或许中国经济也将就此找到下一轮发展之门的钥匙。

熊彼特：资本主义的辩护者

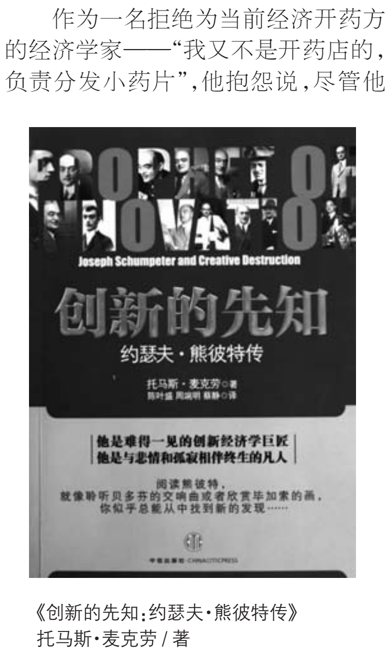
李翔 / 文

1983年，在两位同龄经济学家熊彼特和凯恩斯100周年诞辰时，《福布斯》杂志宣称，是熊彼特而非凯恩斯，为整个世界的高速经济增长提供了最好的指引。那是里根和撒切尔夫人的时代，仍然在世的自由主义经济学家弗里德曼和哈耶克被奉为资本主义的先知。以苏联为代表的社会主义经济制度开始缓慢地褪去身上玫瑰色的迷人色彩。经济高速增长的秘诀被视为一个尽量小的政府、对自由市场尽可能少的干涉、对国有企业的私有化、低税收和对富人及企业家的鼓励。

终于，离开人世超过30年之后，约瑟夫·熊彼特迎来了自己期盼已久的胜利。在他62年人生经历中的大部分时间里，约瑟夫·熊彼特都将卡尔·马克思和约翰·梅纳德·凯恩斯视为自己在智力和经济学理论上的竞争对手。他总喜欢说希望自己成为“世界上最伟大的经济学家、欧洲最伟大的骑士和维也纳最伟大的情人”——“当骑士对我来说或许不是那么顺利”，他俏皮地补充道。至于其他两方面，只有最好打听的传记作者才能评判他作为情人是否伟大，从已经披露的熊彼特的书信和日记来看，他似乎做得不错。在成为“世界上最伟大的经济学家”上，自视甚高的经济学家也颇为不顺。在他1950年因为脑溢血突然去世时，作为马克思经济理论试验地的苏联是全世界最强大的两个国家之一，包括政治家和知识分子在内的大部分人都将社会主义或社会民主主义视为20世纪人类进步的路线图。即使在冷战的另一方，作为经济学家的凯恩斯也比熊彼特更像一个明星，他通过《协约及其经济后果》预见了战胜国的贪得无厌和短视为第二次世界大战种下恶果，《就业、利息和货币通论》则为大萧条之后的美国和欧洲开出了治疗经济危机的药方，让凯恩斯借此成为和亚当斯密比肩的伟大人物，他还设计了国际货币基金组织和世界银行的蓝图，成为战后世界金融体系的规划师。

熊彼特的理论却没有得到他所生活的时代的验证。作为《大不列颠百科全书》“资本主义”词条的撰写者、资本主义和企业家最真诚的辩护人，熊彼特却生活在一个资本主义节节败退的年代，两次世界大战和一次大萧条让人们对资本主义失去信心，人们开始认为，即使在经济制度上，不是社会主义比资本主义更为优越，那么政府之手也比看不见的市场之手更值得信赖。

作为一名拒绝为当前经济开药方的经济学家——“我又不是开药店的，负责分发小药片”，他抱怨说，尽管他本人曾经做过奥地利的财政部长，熊彼特正好是凯恩斯的反面。从《就业、利息和货币通论》发表之后，凯恩斯提出的通过调整财政和货币政策来应对经济周期的方法，就成为各国政府调控经济的手段。这本被誉为有革命意义的经济学著作出版时，熊彼特的书《经济周期》同期出版。1939年，在哈佛组织的《经济周期》研讨会上，“参会者几乎都没有全文阅读这本书。后来，几名学生说，之前他们从来没有看见过熊彼特在这种场合真的发怒。他们中的一位后来回忆道：‘在讨论中，每一个人都谈到了凯恩斯，但是没有人谈到熊彼特的工作’。”托马斯·麦克劳在熊彼特的传记中写道。



《创新的先知：约瑟夫·熊彼特传》
托马斯·麦克劳 / 著

在熊彼特为凯恩斯的《就业、利息和货币通论》撰写的评论中，熊彼特称凯恩斯是“曾经致力于经济问题的最才华横溢的人之一”，但是他说凯恩斯依据投资来解释商业波动的方法，让他“低估了创新的作用”，自信中摒弃了“资本主义最典型的特征”。凯恩斯可能“对理论家仍有一些用处，但那是另一个世界的理论，而且远离了现代产业的事实”。《通论》全书没有提及一家公司的名字，而熊彼特则热情地将目光投注在他眼中的推动经济发展的五个产业的公司：纺织、铁路、钢铁、汽车和电力。他也强调了资本主义制度发展的三大关键制度创新：工厂制、公司和现代金融体系。在熊彼特看来，经济的本质不在于纸质的债券或生产设备，“而是在人们之间形成的心理关系以及每个人的精神状态”。最关键的因素是资本主义的定价在于未来；当前景黯淡时，人们并不愿意去冒险。当然，更不是政府之手对财政和货币之弦的调拨，熊彼特“充满激情地反对宏观思维”。

企业、企业家和他发明的著名词组，“破坏性创新”是他所理解的资本主义的核心。他注定是一位同凯恩斯不同的经济学家。凯恩斯过于注重宏观，他革新了宏观经济学，而熊彼特则对微观的公司和企业家充满热情。马克思将资本家视为寄生虫和剥削者，凯恩斯无视他们，熊彼特则将这些人视为“具有创新精神和积德行善的企业家”。对熊彼特而言，企业家“并不只受财富欲望或者任何享乐主义动机的驱使”，他们拥有“建立一个私有王国的梦想和意愿”，“他们有征服的意志：战斗的冲动，证明自己比别人优越的冲动，求得成功不是为了成功的果实，而是为了成功本身。最后，他们有创造的欢乐，把事情办成的欢乐，或者只是施展个人能力和智谋的欢乐。我们这一类型的人寻找困难，为改变而改变，以冒险为乐事。”

托马斯·麦克劳在他为熊彼特撰写的传记中记述了熊彼特这位资本主义辩护者的思想演变，以及他如何成为20世纪最伟大的经济学家之一。作为一名出生在捷克的中产阶级男孩，早年丧父，他的母亲却极为精明地改变了这个聪颖的孩子的一生。母亲通过搬家到教育环境良好的城市、嫁给一名年长自己数十岁的奥地利贵族等方法让熊彼特受到一个孩子所能接受的最好的教育，并且不断培养他的贵族精神和虚荣心。等到熊彼特进入维也纳大学时，这个一直自视为贵族的年轻人已经决定，自己要成为一个名人，选择成为一名经济学家则是后来的事情。

1905年，熊彼特参加了曾经连任三届奥地利财政部长的庞巴维克的马克思研讨班。在这个班上的四位同学中，有三位成为了马克思主义者，还有一位名叫路德维希·冯·米塞斯成为了20世纪最有影响力的自由市场倡导者之一，他最著名的学生是《通往奴役之路》的作者哈耶克。熊彼特则将自己定位为保守主义者，他说，保守主义将确保“在人类价值损失最小的情况下，从所处的社会结构向其他社会结构转变”。或许正是这种思维让熊彼特成为资本主义的代表和辩护者——如果我们将熊彼特著名的“创造性毁灭”视为资本主义价值损失最小的转变。

某些时候他的思想和米塞斯及其学生哈耶克的思想有相似之处。比如，在大萧条引发的反资本主义浪潮中，熊彼特说：“正是诸如便宜的衣服、廉价的棉花、人造纤维布料、靴子、汽车等东西，而不是那些通常只对富人意义重大的改善，才是资本主义生产的典型成就。伊丽莎白(在16世纪)就拥有长筒袜。资本主义的成就通常不在于向女王们提供更多的长筒丝袜，而在于以递减的努力生产出让工厂女工们都能购买的足够多的长筒丝袜。资本主义的推进不是机缘巧合，而是通过自身机制日益提高大多数人的生活水平。”这种通过资本主义最终因为自身机制的原因而造福于大多数人类的观念，同米塞斯和哈耶克对自由市场的辩护之词如出一辙。

从1932年到1950年辞世，熊彼特都是哈佛大学最受欢迎的教授之一，当然，他也一直享受着哈佛最高级别的教授待遇，尽管其间他有机会离开哈佛到普林斯顿等学校任职，但他还是选择留在了这所最初接纳他的美国大学。在这近20年的几乎每天清晨，经过一番精心装扮之后，熊彼特会走过六个街区到哈佛园。他几乎总在相同的时间走进坐满学生的教室，用一种戏剧性的姿态脱掉他的名牌大衣、呢帽和手套，然后用带着维也纳贵族口音的英语开始讲话——熊彼特能够熟练地使用六种语言。他在讲课时从不使用讲稿，进教室时不携带任何文字材料，离开时却带走很多，习惯将交流中的一些关键信息和对自己有启示的想法记录在窄窄的纸条上，这样，每次走出教室时他的上衣口袋和裤兜里塞满纸条。他的学生中至少有三位后来设立的诺贝尔经济学奖的获得者，其中包括保罗·萨缪尔森。

在他1950年去世之前，他认为自己终于赢得了在思想上的对马克思和凯恩斯的胜利——托马斯·麦克劳说，从1936年直至熊彼特1950年去世，凯恩斯都是熊彼特心中的幽灵，一直折磨着他。在他看来，凯恩斯和马克思共同培育了反资本主义的思想温床，“相比于其他非社会主义者，凯恩斯在反资本主义的道路上走得比自己想象的要远，他使反资本主义成为值得尊敬的事。”这一想法在当时可能并不让太多人认可，但随着时间推移却让越来越多人共鸣。他认为这两位伟大的思想家都在思考经济问题时或者明显或者隐晦地加入了意识形态因素，而他既不想分发药片，也不要意识形态，经济学就是经济学。

我们几乎可以毫不犹豫地认为，如果熊彼特生活在20世纪80年代和90年代，他对企业家的定义、他的破坏性创新理论以及他对金融和信用的重视，一定会让他成为所有经济学家中最闪耀的明星。但是遗憾的是，这位最精确地捕捉到资本主义精神的经济学家，却遭逢了资本主义和企业家精神衰微的晦暗时光。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

理性的力量

《经济观察报》十周年系列活动

回首十年，我们拥有令人骄傲的历史
再创辉煌，循着走过的足迹，朝着我们心中的方向前进
2011年是中国十二五规划的开年
2011年是《经济观察报》成立十周年
在这个新的起点，新的机遇下，我们期许下一个绽放
去挖掘那些推动经济发展的力量，寻找可持续发展的动力源泉

4月
理性的力量
《经济观察报》十周年社庆

4月
挖掘企业身上引领未来十年的共同基因
中国最受尊敬企业十年颁奖典礼

5月
关注企业的创新力
中国最具创新企业评选

7月
塑造低碳时代
中国最佳低碳企业评选

8月
新希望 新动力 新方向
"可持续发展在中国"案例评选

9月
寻找中国区域经济坐标
中国最具投资潜力开发区评选

9月
寻找中国杰出背后的榜样力量
中国杰出营销奖

10月
推动中国银行的理性发展
中国年度最佳银行评选

10月
推动汽车企业全面提升综合形象
汽车企业声誉调研指数

10月
遴选年度指标最优地产企业
中国蓝筹地产

10月
寻找公司治理系统的标杆典范
中国最佳公司治理企业评选活动

11月
寻找商务人士的最佳座驾
BCA中国汽车榜

11月
关注汽车行业的发展动态
中国汽车发展论坛

11月
推动商业文明
中国最受尊敬企业评选

11月
解码品牌DNA
极致品牌品鉴榜

12月
以可能的方式推动中国的改革和进步
观察家年会/年度观察家评选

全年
理性的力量
《经济观察报》十周年系列巡讲

全年
实践低碳 关爱贫困儿童
梦想书屋

全年
商业领袖与未来崛起人群的对话平台
华商名人堂

9月
发掘家电领域的标杆企业
年度家电评选



联系方式：经济观察报 品牌活动部
联系人：陆小妹、赵艳、尹冉、乔一
邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn / zhaoyan@eeo.com.cn / yinran@eeo.com.cn / qiaoyi@eeo.com.cn
地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013 电话：64209022-1228/1243/1216/1294 传真：64209018

指定视觉设计：正邦 bang 邦传媒 mediabang

生活方式 Lifestyle

编辑:张妍E-mail:zhangyan@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.4.4



鲍勃·迪伦的脸



鞠起 / 文

一、一张青涩的脸——从罗伯特·艾伦·齐默曼到鲍勃·迪伦

你很难说清楚一个具体的鲍勃·迪伦(Bob Dylan)的形象,他那桀骜不驯的表情曾经是美国60年代的几个重要标志之一,但你若认为那便是全部的鲍勃·迪伦,却又无法解释他在车祸后推出的纳什维尔地平线中那平和温暖的微笑。看上去,鲍勃·迪伦的脸似乎就像月亮那样一直在改变着。但凡事总有些规律,如同月亮总是由新月开始她新一轮的圆缺,没有哪一张多变的脸孔不是从青涩的年轻人开始的。

1941年,鲍勃·迪伦出生在明尼苏达,当他还叫做罗伯特·齐默曼的时候,只是个表现欲非常旺盛的孩子而已。14岁时他组建了自己的摇滚乐队,但同样很快地,他就厌倦了这种吵闹而欠缺内涵的音乐,和那种小场面的狂热。没有理由可以阻止他离开居住了将近二十年的希宾小镇,去寻找一个新的自我,和一种能够符合这个新自我的音乐形式。

在明尼苏达大学学习的第一年,一起鬼混的朋友们给他介绍了美国民谣战士伍迪格斯里以及垮掉派的诗歌和小说。正是这些当时的先锋的文化帮助罗伯特·齐默曼重新定义了他自己。他用英国现代诗人迪伦·托马斯的名字重新洗礼了自己,接过伍迪格斯里那把"能够杀死法西斯"的木吉他,改变了他原本甜美的,毫无个性的嗓音,开始了属于他,鲍勃·迪伦的冒险。

1961年,迪伦来到纽约民谣圣地格林尼治村,成为了这个民谣工坊中的新学徒。他寄住在别的民谣歌手家,他和人组队去看望住院的偶像伍迪格斯里。他签约了CBS唱片公司,渐渐崭露头角。1962年,他像个中学生一样出现在自己第一张同名专辑的封面上,略带羞涩地望着镜头,除了少数几首灵光乍现的歌曲如《纽约闲聊布鲁斯》之外,他似乎要被打造成一个年轻的民谣偶像,一个更为英俊的伍迪格斯里的拷贝,甚至这张专辑里有一首歌就叫做《给伍德的歌》。

而鲍勃·迪伦说,不。

1962年的一个夜晚,鲍勃·迪伦和一些民谣圈子里的朋友在格林尼治村的一家咖啡馆有一搭没一搭地谈论着越战,这个国家的未来和美国精神。突然,迪伦想到了什么,一言不发地离开。第二天他带着他写了一晚的歌词来到咖啡馆,把稿纸往桌上一拍。于是,推动时代的风吹了起来。

二、一张飘在风中的脸——民谣王国国王鲍勃·迪伦陛下

1963年发生了什么?

1963年,小马丁·路德·金博士组织了华盛顿游行,1963年,约翰·肯尼迪总统遇刺,1963年,迈克尔乔丹诞生。

1963年,一个名叫彼得·保罗和玛丽的合唱组唱红了一首歌曲,以至于所有美国人顺带着都知道了这首歌的作者:鲍勃·迪伦。

这首歌就是《答案在风中飘》(blowing in the wind)。它是如此能够代表这个迷茫而丰富的时代,以至于当我们在1994年电影《阿甘正传》中听见它的时候能够毫无疑问地感受到:对,我们在六十年代,我们在美国。

这首歌的旋律那样简单,任何人都可以在10分钟内学会,但他的歌词却那样深邃,可以让我们永远都在思考。迪伦在歌中提出了9个问题,而它们的答案,也许时至今日仍在风中飘。

1963年鲍勃·迪伦跟随制作人约翰·哈蒙德改签哥伦比亚唱片,两年间,他推出了收录了《答案在风中飘》的《放任自流》,《时代变了》和《鲍勃·迪伦的另一面》这三张专辑。并且两次在全美最大规模的民谣音乐节新港音乐节上表演,1963和1964年的演出使得他的名声到达了无以复加的地步。他也渐渐地从伍迪格斯里的影响中走出,成为了独一无二的民谣国王。1963年的一场演出中,迪伦念了一首自己写作的献给伍迪格斯里的长诗,这既是致敬,亦是告别,他将要告别这个偶像,而同时,不曾被人们意识到的是,这也是他对于过去的自己的告别。

下转54版



鲍勃·迪伦的脸

上接 53 版

在这一阶段中，鲍勃·迪伦的主要创作方向是抗议民谣，除了《答案》之外，《大雨降至》以及《时代变了》、《战争的主人》都是发人深省的抗议民谣歌曲。这个时代的鲍勃·迪伦是最为人熟悉的，似乎全世界的乐迷都愿意他沿着这个模式永远走下去。然而，就如同当初他厌倦了摇滚情歌一样，鲍勃·迪伦很快又厌倦了去做什么时代的代言人。于是，虽然他在 1964 年的《鲍勃·迪伦的另一面》仍然是一张民谣专辑，但在最后一首歌里面他唱道：

“那不是我，宝贝儿，那不是我。

三、一张乖戾的脸——插了电的鲍勃·迪伦

1965 年到 1966 年的鲍勃·迪伦是疯狂的。在他推出的第五张专辑《全都带回家》的封面上，歌迷们发现，原本严厉地审视着时代的鲍勃·迪伦这一次把犀利的眼神对准了他们。

> 鲍勃迪伦本身并不是一个以作曲和演唱见长的歌手，不了解这一点的人无论如何也不会成为一个真正的迪伦迷

在这张专辑中，《暗自思乡布鲁斯》以及《铃鼓先生》仍然是了不起的作品，但最令歌迷们疑惑的是：那个电锯一样的声音是什么？为什么那个声音会出现在民谣之王的专辑里面？

1965 年 7 月 25 日的新港民谣音乐节上，鲍勃·迪伦揭开了那个没有人愿意相信的答案：他居然拎了一把电吉他上台！他难道要叛变去搞什么摇滚乐了吗?!由于观众的愤怒和实在太过糟糕的演出音效，这个国王只唱了三首歌就被他的臣民们赶下了台。

鲍勃·迪伦披上了新衣，他的歌词依旧犀利，和新的音乐形式一起组成了他所独有的电声民谣，同年，他发布了也许是他自己最具有里程碑意义的专辑：《重返 61 号公路》，尽管专辑的每一首歌都很优秀，但其中一首实在太过耀眼。那就是美国的第二国歌，滚石杂志评选的史上最伟大单曲：《像一颗滚石》。在这首歌里面，他用他干瘪的嗓音声嘶力竭地吼道：

“那是一种什么样的感觉？
是一种什么样的感觉！
你孑然一身，
你无家可归，
你默默无闻，
像一颗滚石。”

这首歌诉说了一个曾经富有的落魄者的故事，同时也是在陈述着他自己的心情。演出仍然场场爆满，但那些观众都是结伴来痛斥他对民谣音乐的背叛。这期间，他开始沾染毒品，而他的词作也越来越晦涩难懂。他在 1966 年的专辑《美女如云》，通篇渲染着一种迷幻的色彩。此时的鲍勃·迪伦开始了他的世界巡演，每日在兴奋剂和毒品的支撑下 24 小时地工作，像是一台插了电的机器，而他身边的人都看得出，这台机器不久就要彻底地损坏了。他的每一场演出总是分为上下半场，上半场原声民谣，大家相安无事，下半场电声摇滚，观众便力图用嘘声盖过音乐，有时迪伦实在气不过，便在台上与观众对骂。

1966 年 7 月 29 日，迪伦在伍德斯托克骑摩托车遭遇了几乎致死的车祸。

他的一切演艺事务，和身边所有的矛盾纷争突然间戛然而止。

大概他又一次地厌倦了那样的生活吧。

四、一张平和的脸——60 年代之后的鲍勃·迪伦

60 年代是属于鲍勃·迪伦的，遭遇车祸后，他开始远离聚光灯的中心，而他的音乐风格也再一次地发生了改变。1967 年的《约翰卫斯理哈丁》专辑突然之间回归了温暖抒情的乡村民谣，而歌词也不再犀利地直指政治现象。而 1969 年的《纳什维尔地平线》则更像是一张甜腻的情歌集，而迪伦的嗓音也柔和得几乎无法和之前的他联系起来。

1969 年，名垂摇滚史的伍德斯托克音乐节开演，而迪伦并没有参加。他似乎彻底变成了一个与世无争的世外高人。此后鲍勃·迪伦最有名的单曲莫过于 1973 年为电影《帕特加雷特和比利小子》所做的主题歌《敲开天堂之门》(knocking on heaven’s door)，这也是许多中国听众最开始接触到鲍勃·迪伦的歌曲。

我们可以看到这个时期的鲍勃·迪伦，他的歌词不再长篇大论锋芒毕露，简单的旋律配上温和却哀伤的歌词，一再重复，将听者带入浓厚的情绪当中。

迪伦之所以伟大，当然在于他在 60 年代的耀眼光芒。但同时也在于，当不再是众人瞩目的焦点之后，他仍然保持了自由而旺盛的创作活力，七八十年代，他一直保持着每一两年一张的发片速度，并且在各种音乐形式之间穿梭自如。虽然少有惊世骇俗之作，但你要知道，真正的得道者当然鲜少与那些凡夫俗子谈论。

五、一张怪老头的脸——你将要看到的鲍勃·迪伦

去年我在美国小镇 Amherst 观看了迪伦最新一轮的巡演，他戴着礼帽，很有腔调地在舞台上踱步，闲庭信步般地完成他的表演，但是需要注意的是，在听觉上，他所能给你留下的最直观的印象就是难听。到了这个岁数，他的演唱已经几乎没有音乐性可言，而是一种独特的，配乐诗朗诵的调调。

我想这也许可以给即将去参加他北京演唱会的观众们打一剂预防针，而除了“不好好唱”之外，他的演出选曲也比较偏爱自己近期的作品。所以我们只能祈祷他会因为是第一次来到北京而多带一些我们更加熟悉的经典作品了。然而，老爷子的另一个兴趣就是改编自己的经典作品。在 Amherst 的演出中，我只能依稀靠着配乐分辨出他所唱的《像一颗滚石》。

那么，这个演唱会到底还值不值得去听呢？如果问我，我会说，绝对值。他的乐队是优秀的，除了演唱之外，还可以提供不错的音乐享受，此外，迪伦本身并不是一个以作曲和演唱见长的歌手，不了解这一点的人无论如何也不会成为一个真正的迪伦迷。最后，鲍勃·迪伦是一个活着的传奇。在这个星球上除了他和保罗·迈卡特尼爵士，再也没有人可以有资格代表 20 世纪 60 年代那个流行音乐的黄金时期了。而这在笔者看来也是鲍勃·迪伦北京演唱会最大的价值所在。

鲍勃·迪伦的大半生，追逐时代，审视时代，推动时代而终被时代所追赶，以至于我们常常只能看着他的背影。而今，中国的听众终于有机会去直面这个天才的词作者，二流曲作者，三流的演唱者，一整个时代的剪影，有着无数张脸孔的传奇人物，无论如何，值得纪念。

女士们先生们，鲍勃·迪伦……

2011 年 4 月 6 日
鲍勃·迪伦在北京工人体育馆登上舞台；
2011 年 4 月 8 日
鲍勃·迪伦上海站演唱会在上海体育馆举行；
2011 年 4 月 12 日
香港成为鲍勃·迪伦亚洲之行的第三站

流浪者之歌

赵芃/文

“黄帝时，大容作云门……”根据《吕氏春秋》记载，“云门”是中国最古老的舞蹈，相传存于 5000 年前的黄帝时代，舞容、舞步早已失传，只留下遥远而美丽的舞名。

1973 年春天，林怀民初创云门舞集。它是台湾第一个职业舞团，也是整个华语社会的第一个当代舞团。37 年来，云门在欧、美、亚、澳各洲两百多个舞台上，已演出超过一千七百场，被称为“亚洲第一当代舞团”。

1988 年，林怀民曾将云门停掉。坐在出租车上，他看到越来越拜金的城市，越老越稀少的文化，突然感觉陌生了，没有希望了，没有力气再努力了。暂停云门的三年里，林怀民背起行囊，做了一个没有负担的旅人。他随心所欲地跑来跑去，去了印尼、菲律宾、尼泊尔和印度。在很多旅客眼里可怕、肮脏的印度，却成为林怀民心中的圣地。林怀民在新书《高处眼亮》中写道：“许多人怕去印度，因为脏乱和贫穷，因为火车飞机从不准时。这些正是让我一再回到印度的理由。生了两回气后，我有了顿悟，即使慢上七八小时，火车一定会来。我放心地在火车站读了一本又一本平日没时间读的书。人生可以不必急吧，我终於摆脱时程表。印度的燥热飞尘，天天在街头上演的生老病死，为我晓示生命的本质。我也去过恒河畔，看到骨灰撒入河中，焚烧一半的残屍逐波而下，下游的印度信徒面不改色地掬起圣水，仰头吞下。生死有界，流水无痕。我惊悸而感动。不知不觉，去了九次印度。印度安顿了我。毛躁起来时，闭眼想起圣牛踱步的火车站月台、流水悠悠的恒河，心就静定一点。我开始觉得云门的工作不是磨难。得失心淡了以后，作品慢慢成熟。”



《流浪者之歌》在国家大剧院演出　本报资料室

1994 年夏天，带着德国作家黑塞根据佛教传说改写的小说《悉达多》，林怀民又一次飞往印度。他去了佛祖得道的菩提迦耶。在那里的所见所闻让林怀民受到了极大的震撼，“我看到印度人的生老病死都在街上发生。有一天夜晚我走进一座乡间火车站，在黑暗中踩到软软的东西，仔细一看。整个候车室睡满了人。我当时就哭了。一个人要饥饿和疲惫到怎样的程度会被踩到都不吭声啊？大觉寺外集聚着上百乞丐，你给一个人钱，身后会有 30 个人跟着你，全部伸着手。我完全不知道怎样解决这件事。一双双手考验着人的良心，我天天都哭，人整个粉碎掉。”

一日，林怀民来到佛陀悟道的菩提树下打坐。他感到眉心一股温热，原来是阳光穿过叶隙，落在了他的额头，从未有过的安静与感动笼罩他的身心。印度归来，林怀民如流水般创作出构思沉淀了四年的《流浪者之歌》，成就了云门的标志性作品。

为了这部作品，云门的舞者吃尽了苦头。生来为“动”舞者们，这次要彻底的“静”。每天不做动作，从闭眼静坐开始。一个多月的时间，舞者们从睡觉抗议，到能感觉呼吸、律动、身体的气场。之后又慢慢过渡到太极导引、拳术、书法。这样独特训练的结果就是《流浪者之歌》。

《流浪者之歌》的另一个独特之处就是舞台上三吨半金黄色的稻谷，这是整个舞蹈的唯一舞美。这些稻谷在 90 分钟的时间里，如沙漏般从舞台一角落在一位站定的“僧侣”头上，时而缓慢，时而急促。在演员们谢幕之后，一位舞者拿着耙子用 25 分钟将这些稻谷画出一个巨大的同心圆。

4 月 1 日，林怀民将这部已经演了 17 年的舞蹈搬上国家大剧院的舞台，并开始为期一个月的全国巡演。17 年间，《流浪者之歌》无论到哪，观众总会看到泪流满面。林怀民解释说：“这部作品其实没有刻意煽情，也没有任何故事情节，但观众就是会很感动，尤其是最后的 25 分钟。可能因为日常的忙碌中没有哭的机会，但人总有哭的需要。”静下心来，忘掉自我，离开现实，终于决堤。



《语路》：“一直在前进”

这一次贾樟柯更多地扮演着“引路人”的角色　IC/ 供图

李黎/文

在漆黑的影院里，当《语路》的十二部短片每一篇结束时，Johnnie Walker 泛着金色光芒象征“Keep Walking”的标志都微微闪烁着。“一直在行走”，这也象征着《语录》里 12 个被纪录短片诠释生命行走痕迹的精神领袖，他们无疑是这个时代怀揣梦想的人，也是话语一直被铭刻在路上的人。

这是一部 21 世纪初的中国人物志，记录了一个时代的生命迹象。贾樟柯带领着 6 位年轻导演，一起为 12 个中国当代人物塑像：老罗英语创办人罗永浩、地产领袖潘石屹、维权记者王克勤、诗人歌手周云蓬、昆曲王子张军、服装设计师王一扬、艺术家徐冰……《语路》记录了他们在追寻梦想的路上曾遇到的艰辛，也记录着那些在困境中永远向前的智慧和勇气。

我实在无法把这个创意来自广告的纪录片定义为一个广告，只记得 12 部诠释人物生命力量回肠荡气的短片结束后，灯光亮起，全场掌声雷动，甚至有人为它湿了眼睛。

在广告中植入电影

有人说贾樟柯在内地导演因电影中植入广告被非议的大环境下，却敢于在广告里植入电影，贾樟柯沉吟地摇头说但他并不认为这只是一个广告。贾樟柯说：“我最终说服了他们做这样一个纪录片，他们也为此曾犹豫过很久，开了很多次会讨论。我说你们的品牌已经有上百年的历史，到现在真的还有必要来拍一个‘说酒好喝’这种概念的广告吗？去年，我被富士康的事情所触动，我在想那些放弃生命的年轻人，是什么让他们走上这样一条路？于是我一直就想策划拍摄一系列给予人信心的影片。恰好这个品牌的广告找上门来。整个片子里，没有出现过一次酒，但依然可以借由那些人物表达‘永远向前’的品牌精神。”

对于备受批判的影视剧植入广告现象，贾樟柯有自己的见解：“植入本身不会损害到电影的艺术，植入后电影的质量，则完全要靠导演自己去衡量、把控。”而对于植入广告立法的消息，贾樟柯完全不认同：“导演和观众对植入广告都有选择权，这是自然创作跟市场的调节，立法我觉得没有必要，干嘛那么不自然？”

提起为何要在“云之南”做首映，贾说，‘云之南’影展像是给纪录片导演找到了一个放映的出口，它是一种希望。一位来自大西北的年轻人拍了一部纪录片，他会知道可以把作品送来‘云之南’……我认为他们一定要找一位负责商业运作的专门人才来帮助他们解决经济上的问题。而我一直都认为自己是一个纪录片作者，所以只要“云之南”需要，我一定会继续支持他们，给予他们帮助。”

“引路人”贾樟柯：梦想的力量

这次听贾樟柯谈论着《语路》中的“梦想”，丝毫没有感觉到之前《海上传奇》影像中或许会传递出来的某种“作”的气息。也许，这部影像志传递出来的真诚和对生命轨迹如实的记录，可以打动所有人，甚至那些可能怀着看广告心态来有所质疑的观众。你不会再记得那些架构的本身是来源于一个什么赞助，但你会记得那些记录下来的面对逆境的勇气和智慧，和“一直向前”的精神。贾说：“这个社会的确很糟糕，但他们依然是乐观的，也有他们的智慧和勇气，正如片中潘石屹所说的那句话，也是我想传达给年轻人的——‘没事别惹事，有事别怕事。’”

“这 12 位人物，来自各个不同的行业，有些已然是成功人士，有些还每天艰苦努力着，但是，他们都有一个共同性，都是在坚持不懈地朝着梦想一步一步行进，他们都因为梦想而让生命变得不同。”贾樟柯说，也许这就是梦想的力量。

这一次贾樟柯更多地扮演着“引路人”的角色，他为鼓励优秀的年轻导演有机会执导自己的作品，专门提供了一个平台，给有梦想的纪录片导演造梦的机会。《语路》中他只亲自执导了第一部和最后一部，他笑言：“他们先选，最后我来接手了名单里他们没有选的人物。”这次扶持年轻导演，贾樟柯坦言很看重他们的才华：“他们有新的思路、想法，和他们一起能碰撞出很多思想的火花。对于扶持年轻导演，我觉得能帮一个是一个，做我能做的事情。”他说，虽然自己做导演的梦想实现了，但他仍然还有很多梦想没有实现，和 6 名新锐导演一同完成拍摄，也许这样本身就是对“梦想”做了最好的诠释。6 名导演风格迥异的镜头语言下，可以看得出整体被串起来的依然是监制贾樟柯式的温和、感动和永恒的理性。

大放光芒的六位新锐

《语录》中的 6 位年轻新锐导演，有留学归来的陈挚恒、宋方，有刚刚走出校园的陈涛、88 年出生的王子昭，和刚拍过一部长片的卫铁以及来自马来西亚的陈翠梅。在昆明的首映结束后，有大学生观众直言，认为贾本人执导的头尾两篇章没有其他年轻导演出彩。贾樟柯回答：“我很高兴听到这个评价，年轻人就应该拍得比我好，这就对了！这 7 个短片 12 个导演摄影师灯光组都是一个团队，摄影师余力为，摄影指导黄志明等等。大部分年轻导演起步时都很简陋，而我们提供最好的幕后团队，我们找到了钱，希望他们一起步就可以有强大的工业模式支撑，我一直想跟他么说，电影工业与你们的创作可以是不矛盾的。”

目前《语路》已经获得多个国际电影节的邀请。从网络新媒体到影院银幕，这部别致的影片已成为新媒体电影的典范。《语路》的成功除了 6 位导演尽心尽职之外，片中 12 位人物的无私配合也很重要。首映结束后几位年轻导演谈起这次创作心路时，都表示贾像是一个温和的老师，在尊重他们创作的基础上一直给予指点和提携。从去年 10 月开拍到结束制作，贾樟柯在北京的小办公室一直有如电影学院的小教室一样，大家每天在一起熬夜沟通交流剪片子，大家合作的气氛十分融洽和愉快。

在昆明首映当天，收到了因故未能赶来云南的陈翠梅发来的“导演手记”，可以看得出这些年轻导演对他们所诠释的人物，花了相当多的心思。陈翠梅是马来西亚籍华人，她之所以选择“在暗夜里行走的”维权记者王克勤，是因为王的“悲悯情怀”，在跟王克勤的那些日子，她说自己有如刚进侦探社工作的小姑娘，而忐忑不安之余，也为这种追寻梦想而愿意一直艰辛走下去的精神所震撼：“贾导开始语录计划时，他邀请我拍其中一部，而选王克勤的很大一个原因是因为我是一个外国人。拍摄王克勤，可以让我看到我平时不会看到的中国，这是多么幸运的一件事，它像是我认识中国的一个速成班。我想给人看见这个人物，看见他所经历的危险和艰苦。”

后记

《语录》首映结束后，一个大学生观众的提问始终让人无法忘怀，印象深刻，他说：“贾导演，您在拍摄这些有梦想一直在前进的人，能不能有一天也拍一些最开始有梦想，最终因为现实原因变得很造孽的人？”

在一片笑声中，贾樟柯很认真地回答：“只要凑足了资金，我本人很希望可以有这样一部作品诞生。”



上海Indigo 酒店 本报资料室

酒店中的精品

▶杨婷婷 / 文

自从 1984 年 Lan Schrager 在纽约麦迪逊大街创办精品小饭店以来,精品酒店在这 30 年间已经越来越成为一种潮流,借助美国精品酒店管理泰斗依艾恩·希拉格的话能更好地帮助我们理解现代精品酒店,“精品酒店仅指那些具有鲜明的与众不同文化理念内涵的酒店,这种酒店的起缘是由欧美专门设计豪宅的专家们设计的。”

起初,精品酒店往往还是小作坊式的管理方式,后来,由于其高端的定位,以及昂贵的价位、独特的风格带来的相对较高的利润。

Indigo——外滩与陆家嘴之间

洲际酒店集团 2004 年建立起的精品酒店品牌 Indigo 在亚太区的首家店选址在上海南外滩十六铺老码头旁,酒店正对黄浦江,左手是外滩的万国建筑群,右手是高楼林立的陆家嘴金融中心,再往远一点,是豫园。

英迪格从外观上看并不古朴,从很远的地方就能看到酒店在顶的 LOGO,这是很现代的做法。在洲际酒店买下这栋大楼之前,这曾经是上海商业银行的办公楼,正是由于可以看到两岸江景外加周围浓厚的上海味道才让他们最终落址于此。

酒店内部装修大量引入了老上海元素。大堂入口处挂着一幅城隍庙街景画,工作人员介绍,流线型的墙面象征着黄浦江的水流,大堂里以船只和烟囱为造型的陈设,灵感来源于过去的码头;大堂还有一面墙壁上贴满了真实的船身断片,那是一艘在黄浦江上航行了很多年的江轮;每层客房走廊墙壁上的油画,都是请一些年轻艺术家绘制的关于老上海的生活;脚下的地毯,据说则是老上海地图的花样。把居住也当成是一种旅行,几乎是所有精品酒店所存在的最大意义。

为英迪格酒店做设计的公司 HBA 是一个外国的团队,HBA 团队被誉为世界上最好的酒店设计公司,作品包括了纽约文华东方酒店、新加坡的丽兹卡尔顿酒店,其风格一向以时尚与奢华著称,不过这回为英迪格酒店做设计,走的却是艺术实用主义的路线。看到客房内部石库门砖块装饰的墙面、床头用豫园风景图装饰,并在床边配有一红一绿的灯笼以及经过独特设计的茶具,还有房间里免费为客人提供的大白兔奶糖,有时候不得不惊讶于外国人对于中国元素的把握,比我们自己提炼到的更精准。

住精品酒店最好玩的就是探索和发现,这个规则同样适用于这个酒店客房内部。和那些闭着眼睛都能找到牙膏的标准酒店比起来,在英迪格即使找一个水笼头的开关,也要花上点工夫。但是找到之后,保证能让你乐得开怀大笑。



上海Indigo 酒店 本报资料室

不过真正有意思的是,这里有个自我空间。没有 SPA,没有享受,但你可以在那个鸟笼状的座椅里靠着,看着对岸的环球金融中心和黄浦江上的江轮发发呆,视野很开阔。没人关心你想什么,酒店只是提供一处这样安静的空间。或者你也可以从隔壁“流动的图书馆”里挑出喜欢的书看,甚至带走都没问题,只要留下一本书作为交换。再不行挑一张正版 DVD,去管家那里登记一下,就可以带回房间慢慢看了。酒店似乎就是为了让客人呆在酒店的时候也不觉得闷,累了还能做张面膜,在大部分人的印象里,提供面膜和保湿喷雾的酒店可不多吧?

英迪格酒店地址:上海黄浦区外滩附近中山东二路 585 号 184 间客房

价格:人民币 4193 元起,外加 15%服务费,提前预定可有优惠

瑜舍——三里屯新地标

在三里屯开酒店有人住吗?

一个英国老头喜欢到世界各处体验新潮的酒店,把酒店当成旅行目的地的人不多,瑜舍他来了可不止一次。充满设计感、贴心的服务以及北京少见的地中海菜系餐厅,让老头来了一趟又一趟。

酒店和艺术的联姻,瑜舍已经不是第一家,现在许多酒店都会提供一定空间做一些当代艺术的展示。不过瑜舍这方面的力度尤其大,与那些偶尔引进艺术展的酒店相比,展览在这儿是一个常态化的形式。每三个月,大堂展出的艺术品就会进行一次更换,尤为难得的是,这些装置或者雕塑在瑜舍做展,基本都是免费的。当然,能看到展览的绝大多数还是酒店的客人,很少有专门的游客特地过来只为看这样小型的展览。过于昂贵的艺术品也不可能在这里做展,毕竟还没有那么富裕的保安力量能去专门保护这些装置。

设计是这家酒店最大的招牌。在酒店正式开始营业前,隈研吾设计被大肆宣传。柠檬绿色玻璃的大楼外观和绿色竹子,充满了隈研吾的风格。酒店像一个巨大的盒子,公共空间里没什么视野死角,即使是地下游泳池,从大门直走到头低头一望便是。

整个大堂直通天顶,完全打破了过去对酒店空间的既有认知。客房一共有 5 层,每间客房的门都是橡木的,完全是为了体现隈研吾以自然为创作母题的习惯。客房内部同样大量采用了回收橡木,与其说隈研吾是在为中国设计,倒不如说他在把日本的风格带到中国,房间的色调很原始,橡木浴缸也十分日本。整个客房的风格看上去干净利落,为了保持风格有些家具不知隐藏在何处,又得花费心思去找寻一番才行。不过,瑜舍或许知道都市里没有耐心的人偏多,在酒店 check in 完后每位客人都会有一位服务员陪同到房间专门演示一遍所有家具、浴室设备怎么用,还算贴心。

唯一缺憾的是,瑜舍所有的风景都在酒店内部。要想看到别的风景,在瑜舍很难,或许不是在瑜舍,即使是在柏悦酒店,可以站得足够高,但这样的空气质量,又能望到什么呢?想在北京的酒店里看窗外风景,真难。

瑜舍地址:北京市朝阳区三里屯路 11 号院 1 号楼 99 间客房

价格:人民币均价 1850 元

时尚和提问

▶阿怪 / 文

如果给你一个向时尚人士提问的机会,你最想问他们什么?

几个月前的中央美院学术报告厅,中国版 VOGUE 主编张宇对话美国版 VOGUE 主编安娜·温图尔,整个报告厅里坐满了人,有学生、慕名前来的设计师、记者,在最后的提问环节,一向严厉的安娜沿续了她一贯作风,对着一名正在发问的美院学生说:“下次你再向我提问时,请提前准备好”,一点也不惧怕表现出她的不耐烦。

几个月后,同样的地点、主持人,嘉宾换成了意大利品牌 Dolce&Gabbana 两位创始人兼设计师 Domenico Dolce 和 Stefano Gabbana,在主持人和嘉宾一段长时间关于品牌历史的对话之后,提问环节再次成为事后全场人关注的焦点。

最先拿到话筒的男孩,站起来直接用意大利语提问,但明显两位设计师似乎并不能完全理解他的意思。全场笼罩在一片茫然当中,因为除了三个讲意大利语的人,设计师和提问者,没人知道他们在说什么,以至于 VOGUE 主编张宇在他们交流结束后,打趣地说,希望接下来的提问者能问一些她用英文可以听懂的问题。

不过紧接着的问题更是让人不断吃惊,除了问一些设计灵感这样的常规问题,还有年轻学生站起来用不流利的英语询问关于 H&M 和 ZARA 这样的高街品牌对 Dolce&Gabbana 有何挑战的问题。天知道,她当时是怎么想的,这完全没有做功课嘛。

本报曾经用很大篇幅探讨过“精英提问”的话题,但那发生在与政客的对话当中。不过有趣的是,当对话的主体从政客转移到时尚权贵时,我们学生精英的提问能力并没有多大的进步。思维的局限性导致了我们的问题要么大而空,要么就像 H&M 那个问题一样,让人觉得莫名其妙,更严肃地说,不专业。更值得思考的是,为什么在拥有天马行空想法的艺术人群中,问题还是如此地局限?难道他们平时在学习的过程中也很少就某个问题进行公开讨论?

年轻的学生们似乎没人关心 Dolce&Gabbana 要关闭副线 D&G 的商业问题,让他们感到兴奋的是见到了设计师本身,以及他们在 15 分钟之内把一名学生设计草图变成成衣的功力,没有一个好问题,没有一点讨论,整个活动过程到最后模特把成衣穿在身上,颇像一场声势浩大的朝圣。



设计师 Dolce 和 Gabbana 本报资料室

某次和两个国内设计师聊到这个话题,他们已经对要面对的“灵感”、“缪斯”这样虚无的问题感到习以为常,这样的发问不仅来自于学生,也常常来自媒体。他们已经知道该用什么样的答复去应付这些问题,但是如果真的要聊,他们宁愿聊一聊设计之外的生活,谈谈衣服好不好卖、甚至谈谈他们的私人生活。总之,不要以为时装设计师就是一群不食人间烟火的奇人,那是企业形象,他们在乎作品,但也在乎自身,要想了解他们个人,问题,可能越接地气儿越好。

巴黎时装新秀:Maxime Simoens

▶赵芃/文

在巴黎,除了那些大牌时装和著名设计师们,还有一批批新人在逐渐受到时尚圈的关注。在今年的巴黎时装周上,Maxime Simoens 就是巴黎设计新势力的最佳代言。

2009 年 10 月 Maxime Simoens 在巴黎首度推出个人作品就受到广泛关注,2010 年 11 月即被法国时尚界的最高管理组织选为法国高级时装定制坐席设计师。今年 1 月他的时装发布在巴黎时装周上获得高度赞赏。这一次的作品灵感来源于电影《玛丽安东瓦内特》导演索菲亚·科波拉,这个系列灵感源自路易十六的妻子玛丽安东瓦内特。通过服装细节和轮廓勾画出映在大理石上的柔和颜色,让人联想起皇宫接待新皇妃时的华丽。服装又通过羽毛增添了皇妃的梦幻感,运用面料的黑色花纹、大量的褶皱给人一种强烈的层次感。建筑外形的灰色外套搭配直筒裤让女人如同男人一样的干练,花苞式的短裙和飘逸的长裙加上日出般的色彩也给整个系列添加了柔美、透明的一面,让人不敢相信这些居然出自一位 26 岁的年轻设计师之手。

年少时看到麦当娜身穿 Jean Paul Gaultier 服装的广告宣传照后,Maxime 就确立了做服装设计师的理想。此后他的事业如同开上了高速公路,从高级服装学院毕业,顺利进入 Jean Paul Gaultier、Dior、Balenciaga 实习,积累大量经验。就连在经济萧条中期开始创立个人品牌的决定都没有给他带来任何挫折,不到一年他就拥有了 8 人的工作团队,90 款服装在全世界 20 多家卖场出售。他是天才般的设计师,而他更懂得经营之道,Maxime 选择了条形码作为品牌的商标,坚持用合理的价格卖出高品质的时尚。



Maxime Simoens 设计的珠链裙

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
北京	89%	↑	捷克	219%	↑
黄山	68%	↑	阿联酋	193%	↑
杭州	61%	↑	韩国	58%	↑
上海	56%	↑	印度尼西亚	46%	↑
三亚	32%	↑	英国	44%	↑
厦门	24%	↑	土耳其	22%	↑
桂林	16%	↑	泰国	20%	↑
香港	10%	↑	新加坡	20%	↑
澳门	3%	↑	意大利	–4%	↓
丽江	–8%	↓	瑞士	–17%	↓

(11–03–23 到 11–03–29)

本周处于三月下旬,国内踏青赏花旅游进入高峰,同时城市周边短途春游火热,这两类自由行、团队游最受欢迎。人气涨幅居于前列的是华东的黄山杭州上海,北京以及周边省份等线路,四川成都、广西桂林也是热门区域。随着气温回暖以及清明小长假来临,三亚、厦门等海滨线路人气也有明显上涨。

出境旅游方面,本周保持上涨行情,特别是泰国、韩国、巴厘岛以及东欧、中东等线路涨幅较大。韩国旅游人气从近期的低迷中明显恢复,去济州岛、首尔等游客量增加。泰国游没有受缅甸地震的影响,当地最重要的泼水节来临也刺激了游客。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	5 折	570
北京 – 广州	6 折	1020
北京 – 深圳	6 折	1050
北京 – 杭州	4 折	460
北京 – 成都	3.2 折	460
北京 – 青岛	6 折	430
北京 – 大连	5 折	360
北京 – 武汉	4 折	430

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11–4–4 到 11–4–10)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京好苑建国酒店	5	2409	638
上海	上海国丰酒店	5	3450	1495
深圳	深圳南海酒店	5	1898	516
重庆	重庆希尔顿酒店	5	1725	620
武汉	武汉纽宾凯新时代国际酒店	5	1021	399

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!

备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励



从国际回国内

国际、国内,可供选择的比赛越来越多

本报资料室 / 供图

朱冲 / 文

很多人可能都听说过这个故事:1987 年的一个冬天,大风凛冽,雨雪交加,中央电视台东门前排队人流日复一日地漫长。忽然门内闪出一个工作人员,振臂一呼:“大卫·斯特恩同志在哪儿?请大卫·斯特恩同志站到前面来。”于是在寒风中等待了数小时之后冻得瑟瑟发抖的一个美国中年男子,兴冲冲地杀出,手里拎着一个大公文包,里面就是当年 NBA 全明星赛的录像带。斯特恩向等待召见的中央电视台领导表示,NBA 可以免费提供录像带供中国播出。

就这样,从集锦开始,到每周录播,到全明星直播,到全程直播,NBA 比赛落地中国。和 NBA 同等命运的还有德甲、意甲……“每年的转播版权费仅一两万美元,几乎白送。”前央视体育节目中心主任马国力说。

那时候,出现在中国电视媒体上的大多数比赛都是外国的。中国球迷也成为了全世界最幸运的一群人——可以免费收看世界各地的重大体育赛事。世界上没有任何一个国家像中国这样大力宣传别国的体育赛事。在日本,只有关于本国体育比赛的电视转播;在欧洲,没有关于美国 NBA 的直播;同样,在美国,也不可能看到欧洲五大足球联赛的身影……

中国媒体对外国体育赛事的热衷,在一部分人看来很不解,中国媒体为什么不关心本国赛事,反而要免费替外国比赛做宣传,抢夺中国体育市场。一个最新的数据是 NBA 在 sina 微博的粉丝数仅用了三个月的时间就超越了 twitter。“这是一把双刃剑。中国人看到高水平的比赛后,必然会觉得本国的比赛水平低,必然会对本国的球队提出高期望。面对这种公众压力,领导者必然狠抓成绩。”依靠在央视解说意甲而为人熟知、获得意大利总统勋章的北京国安足球俱乐部副董事长张路说。

中国对外国体育赛事的热衷甚至令外国人都感到不解。2010 年南非世界杯,数以百计的有证或者无证的中国记者云集南非。他们被当做韩国人、日本人,甚至朝鲜人,但就是没人相信他们是中国人,因为外国人很奇怪:“why chinese here?”当巴西队在世界杯被淘汰出局后,巴西记者于第二天就立即回国,而只有中国记者一直坚守到最后的决赛日。

> 没有任何一个国家像中国这样大力宣传别国体育赛事,并非所谓崇洋媚外,而是因为国内体育赛事水平太低

“中国电视侧重外国体育赛事,并非所谓崇洋媚外,而是因为国内体育赛事水平太低。”一手制造了这种现象的马国力说,“从理论上讲,国家电视台是有责任扶持国内体育赛事,但这也不是必须的。这毕竟属于两个不同的体制系统,体育赛事属于体育总局,电视属于广电总局,电视无须听命于国家体育总局,电视需要为自己的市场收益、收视率负责。国内赛事水平低,国外比赛水平高,价格又低,自然会选择国外赛事。”

这句话更准确的说法应该是,国内具有市场前景的体育赛事如足球、篮球等比赛,场次少、每周一场,且水平低,不能满足电视转播资源,而乒乓球、羽毛球、举重、射击等项目的水平不仅不低,还是全世界最高,但不具有观赏性,或者竞争性,所以收视率低。

但不知道从什么时候起,CBA 裁判门事件、广州恒大女排、中国足球逐渐成为了中国电视的主角。在姚明因伤缺阵 NBA 转而观战由他出资的 CBA 比赛时,CBA 收视率更一度超过 NBA。在一周三赛的 CBA 赛场,越来越多的比赛也像 NBA 那样需要打到比赛的最后一刻才能分出胜负,所以出现了“两秒门”事件——比赛的最后两秒钟,江苏队投进一球击败浙江,但有争议说最后两秒,计时器出现了故障,所以江苏队是在比赛其实已经结束的时候才出手投篮。

中国电视媒体越来越多的出现国内比赛。“最终,中国电视媒体肯定会回归到以国内赛事为主。这是一个螺旋上升的过程,取决于中国国内体育赛事水平的提高。”马国力说,“因为这不仅是国家电视台的责任,观众也更喜欢本土因素。”

高尔夫

将球击得更远的秘密

熊熊 / 文

在北京举行的高尔夫球博览会上,美津浓 2011 年全球款 JPX800 木杆似乎成为明星——在现场举办的长打王比赛中,一位高尔夫爱好者凭借 JPX800 一杆轰出了 286 码的距离,成为当场优胜者。在现场试打过程中,驰名教学机构 SGA 的教练更是一杆打出了 310 码的超远距离,甚至超过了老虎·伍兹在美巡赛上的平均开球距离 309.4 码。

到底怎样才能把球开得更远?这是每一个高尔夫选手都在寻找的秘诀。是学习一个新的击打技术动作?还是听取一些高尔夫球手总结的经验?或者是使用一些高科技材料制造的能够打得更远的高尔夫球?当然,像美津浓宣传的那样,“更直的击球弹道”和“更强劲的击球弹道”的球杆技术也是关键。

伍兹在膝盖手术后的开球距离只有 293.5 码,为此他在比赛中多次尝试不同的一号木,有时使用较长的杆身,有时又回到自己最常用的发球杆。但他发现,这些都不是问题的关键。“我远离这项运动已经有很长时间了。”接受左膝手术后,老虎伍兹休息了八个月,因为身体处于恢复当中,因此他在开球距离方面的缺失最为明显,“需要花一些时间,我的身体才能复原到能将球击到同一位置的水平上。”

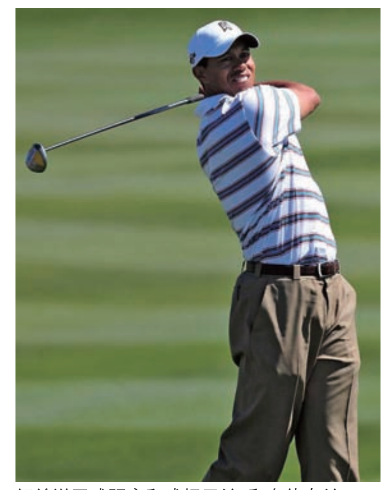
伍兹指出了决定开球距离的根本在于身体训练。特别是腹部、腰部、甚至是腿筋都是保护腰背部不受伤害的关键,并能够在你挥杆的时候产生足够的扭矩来放松身体并产生最大的杆头速度,击出更远的球。

因为挥杆的时候会使脊椎和腰部产生巨大的拉力,如果这方面比较薄弱或者缺乏弹性,你的脊椎将首先受到挥杆冲击所带来的压力,而不是你的肌肉,这必然会导致下背部受到伤害。大部分青少年高尔夫选手都具备很好的灵活性,但是缺乏方法去储藏击打高尔夫球所需要的能量。

有了强壮的身体做支撑,这时候如果你有高科技的球杆或高尔夫球,则能击得更远。

那么,如何训练呢?其实,即使是一些基本的仰卧起坐、反向卷体,或者利用腹背训练凳——趴在地板上进行训练,都是提高你的身体“核心”实力的好的开始,甚至只需要一些坚固的器械和坚定的信念,用一些价格便宜的装备,例如一些充气平衡球(大号的沙滩球)、健身实心球、或者是一些拉力健身绳,都可以在你自己的家里建立起高尔夫健身房,来提升你的“核心”实力。

如今力量练习已经在青少年选手的日常训练中变得非常普遍。只要去一些专业的高尔夫培训学校看看,每一名青少年都会首先参与一些专业的高尔夫调查活动,教练根据他们的年龄和现在的身体状况,将会制定出一套正确的初学方案。如果学员们能够在监督下勤快地训练,他们的身体是不会受到发育迟缓或者一些运动伤害的威胁。当这些青少年的年龄到了 20 岁左右也就是步入青年时,可以真正的感受到之前的训练带给他们的益处。



伍兹说开球距离和球杆无关,和身体有关

新体验
经济观察报Iphone，Ipad版已经上线



安装方法： 点击软件 iTunes --> iTunes Store --> 分别在 iphone / ipad 中搜索 “经济观察网”，“经济观察报”，“eeo”点击免费下载

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008